Економічний
словник-довідник

Femina, Київ, 1995

NB

ББК 92 я 2
Е40

Даний економічний словник-довідник є першим виданням, в якому через систему економічних законів, категорій відображено закономірності та новітні тенденції розвитку передових країн світу, нові реалії економічного буття Української держави, неупереджено використано надбання світової економічної науки. Словник-довідник буде корисним у формуванні нового типу економічного мислення, а також у практичній діяльності викладачів, аспірантів, студентів, бізнесменів, фермерів, працівників державних підприємств і установ, кожної людини.

За редакцією доктора економічних наук, професора **С.В.Мочерного**.

Рецензент: доктор економічних наук, професор, академік Вищої школи України **І.Р.Михасюк.**

Е $\frac{0601000000-009}{\text{Феміна-95}}$ без оголошення

ISBN 5-7707-8835-6

© „Феміна", 1995.
© В.М Штогрин, художнє оформлення, 1995.

Шановний добродію!

„Економічний словник-довідник" започатковує серію „Nota bene!", що з латинської означає: „Добре затям, зверни увагу". Її утворюють словники-довідники: економічний, юридичний, літературознавчий, політологічний, філософський, релігієзнавчий, дипломатичний, військовий та ін.

Ми будемо дуже раді, якщо у цій книжці Ви знайдете відповіді на економічні питання, які Вас хвилюють.

Адже на початку 90-х років нинішнього століття в економічній системі України відбулися важливі зміни: значно зменшилася питома вага державної власності, виникли якісно нові форми недержавної , з'явилися десятки тисяч фермерських господарств, введено нову грошову одиницю, розпочато здійснення власної зовнішньо-економічної політики, формується новий тип економічного мислення населення. Саме життя є нині досить ефективною економічною школою. Тому потреба в сучасній систематизованій, конкретній економічній інформації є гостроактуальною не лише для студентів, учнів, викладачів, учителів, спеціалістів-практиків, а й для кожної людини. Адже, реалізуючи свій діловий, інтелектуальний потенціал, хочеться, щоб він був адекватно оцінений, у тому числі й у фінансовому аспекті. Кожен замислюється, як розпорядитися заробленим, як краще діяти під час роздержавлення і приватизації майна, яка вигода чи небезпека в операціях з цінними паперами, і чи варто брати в них участь. Безліч таких питань. І щоб правильно діяти, потрібні не лише інтуїція, на яку найчастіше доводиться покладатися, а передусім глибокі економічні знання.

Видані останнім часом підручники, посібники, словники вітчизняних та зарубіжних авторів не в змозі повністю задовольнити масовий інтерес в економічній інформації, бо кожне видання, як правило, розглядає конкретну проблему, та й видань таких небагато.

Пропонований словник-довідник є першою сучасною спробою відображення нових реалій економічного буття Української держави через систему економічних законів і категорій, розширення категоріального апарату вітчизняної економічної науки шляхом запозичення раціональних надбань західних

економічних шкіл, які донедавна розвивалися і діяли на значній ідеологічній віддалі від нас.

Сподіваємося, що цей словник-довідник буде корисним для всіх, хто хоче поглибити свої знання з економічної теорії. З цією метою подається оригінальне трактування як уже відомих нашій економічній науці законів, закономірностей, категорій, так і розкривається зміст нових.

Серед головних принципів підготовки статей — принцип історизму —з'ясування генезису того чи іншого явища, відповідних економічних законів та категорій, а також висвітлення їх сучасних форм, тенденцій розвитку.

Ми свідомі того, що і в цьому виданні не всі теми охоплено і належним чином висвітлено. Бо це — перше видання. Тому із зацікавленням розглянемо і врахуємо Ваші зауваження, міркування, пропозиції при підготовці нових доопрацьованих випусків, а також тритомної „Економічної енциклопедії".

С.МОЧЕРНИЙ, *від авторського колективу.*

В.ТЕРЕМКО, *видавець.*

Абсолютна додаткова вартість — додаткова вартість, що виробляється шляхом абсолютного подовження робочого дня за межі необхідного робочого часу (протягом якого найманий працівник відтворює вартість своєї робочої сили) або в результаті підвищення інтенсивності праці. Ще одним способом виробництва додаткової вартості є скорочення необхідного робочого часу (при незмінній тривалості робочого дня) за рахунок зростання продуктивності праці й відповідного збільшення додаткового робочого часу. Додаткова вартість, отримана таким способом, називається відносною додатковою вартістю.

З моменту виникнення капіталістичного способу виробництва, тобто з початку XVI ст., абсолютне подовження робочого дня було основним засобом посилення експлуатації найманих працівників. В середині XIX ст. його тривалість досягала 14—16 годин, а для дітей віком 11—13 років обмежувалась 12 годинами. Нині в розвинутих країнах Заходу робочий тиждень офіційно обмежується 37—40 годинами. В ряді країн прийняті програми переходу на чотириденний робочий тиждень. В той же час виробництво А.д.в. здійснюється в значно менших масштабах у формі понадурочних робіт, подвійної зайнятості (працею на 2-х і більше роботах) та зростаючої інтенсивності праці. Особливу роль виробництво А.д.в. відіграє в окремих розвинутих країнах. Так, середній японський робітник щорічно працює майже на 500 годин більше за свого західноєвропейського колегу.

Абсолютна рента — форма земельної ренти при капіталізмі, яку необхідно сплачувати власникові за будь-яку ділянку землі, незалежно від її родючості й місця розташування. Таким чином, А.р. є економічною формою монополії приватної власності на землю. Її джерелом є надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва), а умовою виникнення — значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Коли фермер або капіталіст-фермер сам є власником землі, зникає причина існування А.р. В результаті розгортання науково-технічної революції в сільському господарстві (впровадження біотехнології, електроніки, комп'ютерної техніки тощо), а також монополізації агробізнесу, інтеграції сільського господарства з переробними галузями промисловості, формування аграрно-промислового комплексу і т.ін. відбувається поступове зближення органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю, що зумовлює дію тенденції до зменшення (навіть зникнення) А р. Повному вирівнюванню органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю перешкоджає сезонний характер виробництва, а отже, сезонний характер використання сільськогосподарської техніки, значна віддаленість багатьох ферм від ринків збуту, що призводить до зростання питомої ваги транспортних засобів серед знарядь праці. Крім того, науково-технічна революція ще не охопила більшості країн світу або охопила далеко не повною мірою. Тому органічна структура капіталу в сільському господарстві таких країн нижча, ніж у промисловості, що зумовлює існування в них А.р. У розвинутих країнах світу внаслідок дії вищеназваних факторів та практики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, де близько половини

доходів фермерських господарств, кооперативів тощо формується за рахунок дотування з державного бюджету, А р. відсутня.

Абстрактна праця — специфічна спеціально-економічна форма праці в умовах товарного виробництва і розвинутого суспільного поділу праці, в якій виражається суспільний характер праці. А.п. є тим спільним однорідним, що існує в багатьох (десятках тисяч) видах конкретної праці, тобто праці токаря, столяра, водія, космонавта тощо, які використовують специфічні засоби і предмети праці, здійснюють неоднакові трудові операції, отримують різні результати, різні види готової продукції. Отим спільним у різних видах праці є затрати людської робочої сили у фізіологічному розумінні, тобто затрати мускульної, розумової, психічної енергії людини Якщо кожен конкретний вид праці створює особливий вид споживчої вартості товару або послуги, то А.п створює їх вартість. Як у товарі не існує вартості без споживчої вартості (здатності задовольняти певні потреби людини), так без конкретної праці не існує А п Адже якщо результат певної конкретної праці не задовольняє жодної суспільної потреби, тобто непотрібний іншим людям, то він не матиме ніякої вартості. Це означає, що в основі вартості лежить не будь-яка праця, а лише суспільно необхідна.

Аванс *(від фр. avancer — платити наперед)* — грошова сума або інша майнова цінність, що видається в рахунок наступних платежів за матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги. В міжнародній торгівлі широко використовуються купівельні А., що є формою кредитування експортерів імпортерами і одним з видів фірмового кредиту. Величина авансу, як правило, становить 10-15% від суми контракту. А. зараховується повністю при кінцевому розрахунку за товари, роботи, надані послуги або частинами при оплаті окремих партій товару, етапів виконаної роботи. У випадку розірвання угод або невиконання отримувачем А. своїх зобов"язань, А. підлягає поверненню. А. також вважається грошова сума, що видається для покриття витрат по виконанню доручення (аванс працівникові на витрати у відрядженні). В даному випадку особа, яка отримала А., зобов"язана представити відповідний звіт про витрачену суму.

Авізо *(іт. avviso — повідомлення)* — офіційне повідомлення банку або банківський лист про виконання ним розрахункової операції (відправлення векселя, товарів, переказ грошей тощо), які надсилаються іншому банкові або клієнтові. В А. вказується його номер, дата запису, характер операції, сума, найменування платника й отримувача. А. широко застосовують при взаєморозрахунках між банками. Такі А. є письмовим розпорядженням одного банку іншому про виплату клієнтові, списання з його рахунку певної суми. Банки широко використовують А. для повідомлення своїм клієнтам про рух грошей на їхніх рахунках, про відкриття акредитивів, про виставлені перевідні векселі або чеки, про відвантаження постачальниками товарів або перекази грошей, про залишки грошових засобів на їхніх рахунках тощо. А. поділяються на телеграфні (телексні) і поштові. Форма і порядок відправлення А. обумовлюються міжбанківськими угодами.

Автаркія *(грец. autarkcia — самовдоволення)* — політика господарського відокремлення, самозабезпеченості країни, створення замкнутого господарства, що веде до розриву традиційних зовнішньоекономічних зв'язків. У цьому випадку держава намагається розвивати ті галузі, які б позбавили її від імпорту, або шукає замінників сировини, яка ввозиться з-за кордону. В умовах міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя політика А. наносить країні значні економічні збитки, призводить до її соціально-економічного відставання, зниження життєвого рівня населення, стримування науково-технічного прогресу. Проявом автаркічних тенденцій в наш час є встановлення окремими країнами або економічними угрупованнями високих митних тарифів, інших засобів стримування та обмеження зовнішньоекономічних зв"язків.

Автоматизація виробництва — етап розвитку техніки, коли машини створюються самими машинами, а функції управління роботою машин передаються автоматичним пристроям. Людина виходить з безпосереднього виробництва, звільняється не лише від ручної праці, а й від виконавчих і навіть частково від розумових функцій нетворчого змісту, за нею залишаються функції спостереження і контролю за роботою машин та їх наладка. Автомати все частіше виконують функції управління і контролю. З середини 70-х років XX ст. почався якісно новий етап А.в., пов'язаний з електронною автоматизацією матеріального виробництва і обігу та науково-технічною творчістю. Її початком є впровадження і швидкий розвиток мікропроцесорів на великих інтегральних схемах, що спричинило мікропроцесорну революцію, появу ЕОМ п'ятого покоління, здатних „розуміти" мову людини. Мікропроцесорна революція є матеріальною основою створення промислових роботів третього покоління („інтелектуальних" роботів), які за допомогою сенсорної системи сприймають інформацію про навколишні події, потім обробляють її за допомогою найновіших ЕОМ і передають у свій виконавчий механізм. Це створює реальну передумову для комплексної автоматизації виробництва, формування „безлюдних виробництв" чи навіть заводів-автоматів. Це найвищий ступінь автоматизації виробництва, який передбачає виготовлення машин самими машинами. Початковий ступінь А. в. супроводжується застосуванням у виробництві окремих машин-автоматів та напівавтоматів. Застосування на виробництві автоматизованих систем машин повинно органічно поєднуватися з автоматизованою системою управління. Якщо розвинуті країни Заходу пройшли в основному початковий етап автоматизації виробництва й обігу, переходять до найвищого ступеня автоматизації, країни колишнього СРСР — лише на початковій стадії цього процесу. Технологічний спосіб виробництва у них базується здебільшого не на автоматизованій, а на машинній та ручній праці.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) — комплекс технічних і програмних засобів індивідуального користування, зорієнтований на виконання певних функцій. АРМ утворюється на базі міні- та мікро-ЕОМ, технічне й програмне забезпечення яких дозволяє здійснювати режим обробки інформації, введення локальних баз даних.

Авуари

Авуари *(від франц avoir — майно)* — майно, активи, наявні гроші (в національній та іноземній валюті), чеки, векселі, акредитиви, інші цінні папери, а також золото та різноманітні цінності, за рахунок яких здійснюються платежі, погашення боргів та зобов'язань їх власників, платіжний оборот між країнами А. також називають активи, ресурси окремих країн в іноземній валюті та золото, які зберігаються в банках інших країн. У вузькому значенні під А. розуміють лише активи емісійного або комерційного банків в іноземній валюті (наявні гроші, рахунки в інших банках, акції, облігації, казначейські векселі та інші цінні папери, які легко реалізувати), що знаходяться на їхніх рахунках в закордонних банках А набули поширення у формі таких вільно конвертованих валют, як американський долар, німецька марка, англійський фунт стерлінгів, за допомогою яких здійснюється платіжний оборот між країнами в межах світового господарства. У зв'язку з утворенням „Спільного ринку" і впровадженням у цих країнах спільної валюти ЕКЮ (європейської валютної одиниці) ця грошова одиниця все ширше використовується в системі міжнародних розрахунків. Значного поширення в міжнародній валютній системі набуває також СДР („спеціальні права запозичення") — колективна міжнародна грошова одиниця Міжнародного валютного фонду, міжнародний засіб розрахунків і платежів.

Аграрна політика держави — курс та система заходів, спрямованих на інтенсивний розвиток продуктивних сил села, на вдосконалення або докорінну зміну існуючих там форм власності, на поліпшення умов життя та побуту жителів села, на забезпечення сировиною промисловості і т ін. А.п.д. є важливим складовим елементом її соціально-економічної політики і передбачає наукове обгрунтування стратегії і тактики розвитку аграрних відносин, шляхів розвитку села. Наприкінці 20-х — на початку 30-х років XX ст. в Україні здійснювалася насильницька колективізація (в Західній Україні — наприкінці 40-х — на початку 50-х років), впроваджувався позаекономічний примус до праці, відновлювались феодальні методи експлуатації, здійснювалось волюнтаристське витіснення різних форм власності, перш за все приватної, штучно фабрикувались дві форми власності — колективна і державна. Насправді колективна форма власності була квазіколективною, одержавленою, управління нею здійснювалось адміністративно-командним методом впродовж кількох десятиліть через механізм „ножиць цін" (завищених на продукцію промисловості і занижених на сільськогосподарську). Внаслідок такого пограбування села зростало відчуження сільськогосподарських працівників від землі та інших засобів виробництва, втрачались стимули до праці тощо. Крім того, проводилась прискорена політика витіснення колгоспів і збільшення кількості радгоспів. З часу проголошення незалежності України А.п д. спрямована на розвиток різних форм власності в сільському господарстві. Але при її втіленні в окремих областях мала місце поспішна „фермеризація" села, так звана „колективізація навпаки" (невиправдане розформування колгоспів), а через механізм цін продовжується подальше пограбування села. Так, в 1991—1993 рр. ціни на промислові товари зростали в Україні

у 3 рази швидше, ніж ціни на сільськогосподарську продукцію. Науково обгрунтована А.п.д. в Україні повинна базуватись на справжньому відродженні села, на розумному і добровільному поєднанні приватної і колективної форм власності, реальному паритеті цін тощо.

Аграрна реформа — якісне перетворення аграрних відносин або відносин власності у сільському господарстві. З точки зору юридичної власності А р. означає якісні перетворення системи землеволодіння і землекористування. В історичному розрізі А р. має антифеодальний, антикапіталістичний та антиадміністративно-командний характер. Антифеодальний характер А р. полягає в усуненні феодальних пережитків, які перешкоджають розвитку капіталізму в сільському господарстві. В деяких країнах Західної Європи А.р. відбулися ще в період буржуазних революцій XVII-XIX ст., в Японії — після другої світової війни. Антикапіталістичний характер А р. у розвинутих країнах забезпечується через створення сільськогосподарських кооперативів. Наприклад, в Італії такі кооперативи сприяють закріпленню селянина на землі, ліквідують цілий прошарок перекупщиків і посередників, надають пільгові кредити, займаються збутом продукції, розподіляють прибуток, віддаючи частину його на розширення виробництва або в резервний фонд і т.ін. Антиадміністративно-командний характер А.р. носять в більшості країн колишнього СРСР. Вони спрямовані на роздержавлення, на плюралізм форм власності в сільському господарстві, в т.ч. на відродження приватної власності. Стосовно колгоспно-радгоспної системи А.р. передбачає паювання землі та основних засобів виробництва, створення агрофірм, добровільних селянських спілок та інші заходи.

Аграрно-промисловиий комплекс — сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, збереженням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять три основні сфери: 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування; 2) власне сільське господарство, 3) заготівля, переробка, збереження, транспортування і збут сільськогосподарської продукції. Кінцева продукція АПК є результатом взаємодії галузей усіх трьох сфер, міжгалузевої кооперації. Оптимальне співвідношення вартості продукції трьох сфер АПК у розвинутих країнах світу становить 25—30%: 10—15%: 50—55%, а кількість зайнятих — від 20 до 35%. Роль первинної виробничої ланки в сільському господарстві цих країн поступово переходить від фермерських і селянських господарств до крупних капіталістичних ферм, аграрно-промислових об'єднань та агрокорпорацій. Набуває поширення також кооперація фермерських господарств, які об'єднуються у збутові, споживчі, кредитні спілки, в кооперативи по забезпеченню виробничих послуг, спільному використанню та ремонту техніки тощо. Враховуючи це, при виробленні та реалізації аграрної політики в Україні помилково робити ставку лише на створення фермерських господарств. Адже аграрно-промислові об'єднання здійснюють спільний випуск продукції рослинництва і тваринництва, займаються її первинною обробкою та

зберіганням, вступають у виробничу кооперацію з постачальниками промислової продукції для сільського господарства. Держава активно регулює діяльність АПК через механізм цін, оподаткування, кредитну політику, надання субсидій для сільського господарства, шляхом заохочення експорту сільськогосподарської продукції тощо. Найслабшою ланкою АПК України є зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції, що зумовлює необхідність структурних змін в АПК.

Адміністративно-управлінський персонал — керівники, працівники апарату управління, спеціалісти організацій, підприємств та їх структурних підрозділів.

Адміністративно-управлінські видатки— видатки на утримання та обслуговування апарату управління. До них належать заробітна плата та інші видатки адміністративно-управлінського призначення.

Ажіотаж *(франц. agiotage — збудження)* — боротьба інтересів навколо якоїсь справи, конкретного питання.

Акредитив *(лат. accreditivus — довірчий)* — грошовий документ, в якому міститься розпорядження (доручення) банку чи іншої кредитної установи іншому банку чи іншій кредитній установі про виплату фізичній або юридичній особі певної суми на вказаних в А. умовах. Основні види А. — грошовий і товарний. Грошовий А. є іменним грошовим документом, в якому міститься розпорядження банку про виплату власникові А. вказаної у ньому суми повністю або частинами. При міжнародних розрахунках грошові А. виплачуються у вказаній у ньому валюті або у валюті тієї країни, де вони пред'являються за курсом на день виплати. Товарний (документально) А. застосовується насамперед для розрахунків у зовнішній торгівлі. Для цього покупець дає доручення банку, який його обслуговує, відкрити товарний А., в якому зазначаються назва та адреса постачальника, сума А. та термін його дії, вид товарів, що підлягають оплаті, документи, які повинні бути пред'явлені постачальником для отримання платежу та інші умови. До таких документів відносять транспортні документи, страхові поліси, сертифікати про якість товарів та інші. Банк, який прийняв доручення покупця, надсилає його своєму банкові-кореспонденту за місцем знаходження постачальника про прийняття ним до оплати документів за відвантажені товари. Товарні А. можуть існувати у формі відзивного А. (коли покупець має право анулювати його в будь-який час або змінити умови); безвідзивного А. (не може бути анульованим без згоди постачальника протягом певного часу); підтверджувального А. (банк-кореспондент гарантує постачальнику оплату відвантажених ним товарів); револьверного А. (автоматично відновлюється на попередніх умовах після використання первинної суми до виплати зазначеної в А. граничної суми); перевідного А. (коли постачальник може переадресувати платежі третім особам). За виконання акредитивних операцій (авізування, підтвердження, перевірку документів, здійснення платежів) банки беруть певну плату (комісію).

Акселератор *(від лат. accelero — прискорюю)* — співвідношення приросту інвестицій і зумовленого ним відносного приросту національного доходу,

готової продукції або споживчого попиту. А виступає кількісним виразом „принципу акселерації", згідно з яким будь-який приріст, скорочення доходу, кількості готової продукції або попиту вимагає більшого приросту чи скорочення інвестицій. Причиною цього є тривалість процесу виготовлення устаткування (внаслідок чого незадоволений в цей період попит веде до розширення виробництва) та його використання. В той же час скорочення попиту на готову продукцію зумовлює більш різке скорочення потреби в інвестиціях. Принцип акселерації в макроекономічних концепціях використовується в поєднанні з мультиплікатором Кейнса (відомого англійського економіста), який розкриває залежність приросту доходу від приросту автономних інвестицій.

Акцепт *(лат. acceptus — прийнятий)* — згода на оплату або гарантування оплати грошових, товарних і розрахункових документів, а також юридична згода на укладення угоди відповідно до пропозиції (офортою) другої сторони. А. широко використовується при розрахунках за поставлені товари та надані послуги як в середині країни, так і в міжнародному товарно-грошовому обороті. Акцептант (фізична або юридична особа) своїм написом на цінному папері або документі (векселі, чеку, платіжній вимозі тощо) зобов'язується заплатити зазначену в них суму. Такі розрахунки здійснюють кредитно-банківські установи. В міжнародному товарно-грошовому обороті широко використовують вексельний А., який означає згоду на оплату векселя. При цьому акцептант робить відповідний напис на векселі. Векселі, які мають А. банку, приймаються до оплати в першу чергу. В міжнародній практиці застосовується також банківський А. чеків. Такий чек має гарантію оплати вказаної у ньому суми з боку банку, але, як правило, в межах депозиту на поточному рахунку клієнта.

Акциз *(від лат. accidere — обрізую)* — різновид непрямого податку переважно на товари масового споживання (цигарки, алкогольні напої, сіль, сірники, автомобілі, холодильники, парфюмерні вироби тощо). Вибірковий А. в окремих країнах встановлюється на телефонні послуги, показ кінофільмів, квитки на певні види транспорту, комунальні послуги. В більшості країн Заходу в післявоєнний період були введені універсальні А., або податки з обороту, які вилучаються в процентах (до 10) від валової виручки підприємств. В останні три десятиліття замість податку з обороту введено такий А., як податок на добавлену вартість, який став основною формою непрямого оподаткування. Тому в широкому розумінні А. слід розглядати як непрямий податок на продаж товарів і послуг на внутрішньому ринку. На відміну від податку з обороту цей вид податку вилучається не з усієї вартості товару, а лише з її приросту на кожній наступній стадії виробництва товару та його реалізації. Оподаткуванню підлягає різниця між виручкою, отриманою компанією при реалізації товарів і послуг, та витратами на закупку сировини, напівфабрикатів та оплату послуг. Ставки податку на добавлену вартість у більшості країн складають від 8 до 20 проц.

Акціонерний капітал — засоби акціонерного товариства, утворені шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів, розширення масштабів

акціонерної компанії завдяки капіталізації частини прибутку, а також залучення частини коштів вкладників через механізм продажу акцій та облігацій. Фактичним власником А.к. є вузьке коло осіб або фінансових інститутів (комерційних банків, страхових компаній тощо), які зосередили в себе контрольний пакет акцій. А.к. з точки зору матеріально-речового змісту складається з засобів виробництва (машин, устаткування, будівель, доріг, сировини тощо). З точки зору вартісних відносин А.к. — це акції, облігації, грошова готівка. Акції та облігації не є реальним капіталом, а лише титулом власності, що приносить дохід власникам фіктивного капіталу, який здійснює свій кругообіг значною мірою незалежно від руху реального виробничого капіталу. Фіктивний капітал значно більший від реального. Таке відхилення пояснюється перш за все тим, що в період сприятливої економічної кон'юнктури курс акцій значно вищий від їх номінальної вартості, а також тенденцією до зниження середньої норми позичкового процента.

Акціонерне товариство — основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується шляхом продажу акцій та інших цінних паперів. Покупці акцій стають пайовиками А.т., а покупці облігацій — його кредиторами. Засоби, отримані в результаті випуску і продажу акцій, формують власний капітал А.т. Він може збільшуватись шляхом наступних випусків акцій та вкладення частини прибутку в розширення виробництва. З прибутку власникам акцій щорічно виплачують дивіденди.Перед тим певна частина прибутку А.т. витрачається на оплату податків державі, зарплату персоналові, поповнення резервного фонду тощо. Засоби, отримані А.т. від випуску і продажу облігацій, становлять його позичковий капітал, а власникам облігацій щорічно виплачується твердий процент. А.т. поділяються на два основні типи: відкриті — акції яких вільно продаються і купуються всіма бажаючими. В деяких країнах (наприклад, США) такі А.т. називають публічними. Закриті — акції яких не поступають у вільний продаж, а розподіляються серед засновників. Середня кількість акціонерів в А.т. США становить близько 60 тисяч, а у наймогутніших публічних А.т. їх чисельність перевищує 3 млн. У закритих А.т. їх кількість становить до 300 чол. Власник акції має формальне право брати участь в управлінні А.т., оскільки володіння акцією дає йому право голосу при обранні керівних органів, а власник облігації такого права не має. Кількість акціонерів у розвинутих країнах Заходу постійно зростає (за винятком періоду економічних криз). Так, в США їх чисельність з 1929 по 1994 р. зросла з 1 млн. до понад 50 млн. На початку 90-х років середній прибуток найманого працівника на дивіденди становив близько 10 проц. його щорічного заробітку. Зростаюче поширення акцій серед робітників і службовців та збільшення дивідендів частково долають їх відчуженість від засобів виробництва, посилюють матеріальну зацікавленість в діяльності А.т. Акціонерна форма підприємств використовується в процесі трансформації існуючої в Україні економічної системи, при роздержавленні економіки і власності, при формуванні різних форм власності у промисловості та сільському господарстві. З її допомогою

значно розширюється джерело нагромаджень, демократизується управління підприємствами, стає вагомішою участь робітників і службовців в управлінні виробництвом, зростає їхня матеріальна зацікавленість у використанні речових факторів виробництва робочого часу, у пробудженні та розвитку їх творчої ініціативи. Продаж частини акцій головного підприємства своїм суміжникам, постачальникам гармонізує відносини спеціалізації, кооперування, прискорює міжгалузеве переливання капіталу, виробничих фондів.

Акція *(від франц. action — цінний папір, від. лат. actio —розпорядження, дозвіл, претензія)* — вид цінного паперу без встановленого строку обігу, який свідчить про пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства. А. підтверджує право на участь в управлінні акціонерним товариством, дає право на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду і участь у розподілі майна при його ліквідації. Як предмет постійного продажу і купівлі А. мають свою ціну. Сума, зазначена на А., становить її номінальну вартість, а її фактична продажна ціна називається курсом А., що знаходиться у прямій залежності від розміру виплачуваного дивіденду і в оберненій — від рівня позичкового процента. Розрізняють чотири види акцій· іменні, на пред'явника, привілейовані та прості. При продажу іменних А до книги реєстрації вносять відомості про кожну таку А. (в т.ч. про власника і час придбання А.), а також про їхню кількість у кожного акціонера. Такі А., як правило, випускаються крупним номіналом При реєстрації А. на пред'явника до книги заносяться лише відомості про їх загальну кількість. А. на пред'явника випускають малими купюрами. За розміром отримуваного дивіденду А. поділяються на привілейовані та прості. За привілейованими дивіденди виплачують у формі стабільного, заздалегідь фіксованого процента, незалежно від поточного прибутку компанії. Тому після задоволення прав власників облігацій дивіденди виплачують за привілейованими А., а у випадку ліквідації акціонерного товариства їх власникам повертаються вкладені в А. кошти за їх номінальною ціною. За простими А. виплачують дивіденди залежно від величини прибутку акціонерного товариства в поточному році. Власники привілейованих акцій не беруть участі в управлінні акціонерним товариством. В Україні використання А. як особливого виду цінних паперів регулюється законом „Про цінні папери і фондову біржу", введеним у дію з 1 січня 1992 року. Шляхом розподілу А. встановлюється тісний взаємозв'язок між колективними і особистими інтересами робітників і службовців, який виражається в прямому взаємозв'язку між госпрозрахунковим доходом та дивідендом. Крім того, за допомогою випуску А. поповнюється джерело інвестицій акціонерних товариств.

Амортизація *(від. лат. amortisatio — погашення, сплата боргів)* — процес поступового перенесення вартості засобів праці в міру їх зношування на виготовлену продукцію і використання цієї вартості для відтворення зношених засобів праці. Необхідність А. витікає з того, що засоби праці в процесі виробництва функціонують протягом багатьох років, але зберігають при цьому свою натуральну форму. Засоби праці піддаються фізичному і моральному зносу. Фізичний знос полягає у поступовій втраті

ними своєї споживчої вартості. При цьому відбувається процес перенесення вартості засобів праці на новостворений продукт і відповідне зменшення їх вартості. Фізичний знос засобів праці відбувається й тоді, коли вони не використовуються. Такий знос не компенсується. Моральний знос основних фондів зумовлений технічним прогресом і відбувається, з одного боку, внаслідок появи досконаліших і продуктивніших аналогічних засобів праці, а з другого боку, внаслідок підвищення продуктивності праці. За рахунок амортизаційних відрахувань утворюється амортизаційний фонд, який використовується для заміщенння зношених засобів праці. У зв'язку з науково-технічною революцією, посиленням фізичного і особливо морального зносу, збільшеням фондоозброєності праці зростає питома вага амортизаційних відрахувань у загальних затратах виробництва. Час, протягом якого повинна бути заміщена вартість зношених засобів праці, називається нормою амортизації, яка визначається співвідношенням річної суми амортизаційних відрахувань і середньорічної вартості засобів праці, вираженим у процентах. Норма амортизації встановлюється диференційовано по галузях промисловості, по різних видах засобів праці. В Україні на початку 1994 року основні фонди промисловості, транспорту й будівництва були фізично зношені приблизно на 60 проц., металургійне устаткування — на 65, а їх моральний знос перевищував 95 проц.

Аналіз господарської діяльності — вивчення практичної діяльності суб'єктів господарювання за певний період з метою підвищення ефективності їх діяльності. Види: аналіз економічний — сукупність методів формування і обробки даних, які забезпечують об'єктивну оцінку діяльності суб'єктів господарювання, визначення тенденцій, резервів розвитку, аналіз комплексний — охоплює господарську діяльність кооперативних організацій та підприємств; аналіз мотиваційний — пошук причин і умов, що визначають поведінку споживача на ринку маркетингових досліджень; аналіз оперативний —проводиться за поточний період з метою прийняття оперативних рішень.

Антимонопольне законодавство— закони, спрямовані на обмеження діяльності монополій, а також законодавство про „нечесну конкуренцію", „нечесну торгівлю" тощо. Вперше такі закони були прийняті наприкінці XIX — на початку XX ст. в США, Канаді, Австралії, які забороняли трести та деякі інші форми монополій. В їх основі лежало таке розуміння суті монополії, як повне (абсолютне) пануванння однієї компанії (чи їх об'єднання) або повне виключення конкуренції. При такому тлумаченні суті монополій олігополії (одна із форм монополії) мало підпадали під дію антимонопольного законодавства До А.з. належить також закони, які забороняють або регулюють угоди підприємців, спрямовані на обмеження конкуренції шляхом поділу ринків, угоди про ціни, обмеження торгівлі або так звану обмежувальну ділову практику. Існує американська та європейська системи антимонопольного права. Перша бере свій початок з закону Шермана (1890 р.) і залишається основним антитрестівським законом Америки. Він забороняє не тільки різні форми монополій, але й саму спробу монополізувати торгівлю. Але Верховний суд США виробив доктрину про те, що панівне становище корпорації у виробництві та її великий розмір не

можуть самі по собі розглядатись як монополізація. Цим законом заборонялись лише трести і картелі (пули). Щоб обійти його, монополії створювали холдинг-компанії,здійснювали повне злиття корпорацій, при яких ліквідовувались виробнича і правова самостійність компаній, що поглинались, а картельні угоди замінювались негласними джентльменськими угодами або т.зв. лідерством в цінах. У наступних законах заборонялось злиття компаній, якщо воно вело до суттєвого послаблення конкуренції або до встановлення монополій. Разом з тим були прийняті чисельні поправки до цих законів, які обмежували їх дію (для експортної торгівлі, банків і т.ін.) В європейській системі антимонопольного права забороняється не сама монополія, а лише її зловживання владою. Тому, наприклад, картелі вважаються корисними для розвитку монополій, а головною формою державного контролю є система реєстрації картельних угод в спеціальних органах. В ЄЕС реєстрації підлягають лише угоди, які обмежують конкуренцію між членами—учасниками цієї організації.
В Україні на початку 1992 року прийнято закон „Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності". Закон спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвиткові конкуренції. Згідно з цим законом монопольним слід вважати становище, коли частка підприємства на ринку перевищує 35 проц. В ньому передбачається контроль за створенням, реорганізацією (злиттям, об'єднанням) фірм з метою запобігання виникнення монопольних ситуацій, відшкодування збитків, заподіяних зловживанням монопольним становищем та недобросовісною конкуренцією. Антимонопольний комітет України та його територіальні управління мають право прийняти рішення про примусовий поділ монопольних утворень, а для створення нових крупних економічних об'єднань необхідно отримати дозвіл цього комітету.

Атестація *(від лат. attestatio — свідоцтво)* — оцінка кваліфікації спеціаліста, обсягу його знань, досвіду, необхідних для виконання окремих обов'язків. Відгук про здібності, знання, ділові якості будь-якої особи, її поведінки тощо.

Аукціон *(від лат. auctio, від нім. auktion)* — організаційна форма публічного продажу майна чи товарів у зазначений час і у встановленому місці. Об'єкт продажу дістається особі, яка запропонувала за нього найвищу ціну. Товарні А проводяться для певних груп товарів. Міжнародні товарні А. організовуються 2-4 рази на рік у великих торгових центрах. Їх організовують брокерські, спеціальні фірми та асоціації на комісійних засадах. Існує декілька видів торгу. згідний, при якому продавцем спочатку оголошується мінімальна ціна, а покупці потім роблять до неї надбавки в заздалегідь встановлені інтервали; німий, при якому ціни оголошують продавці, а покупці участь у торзі здійснюють жестами. Це робиться з метою приховання своїх дій від конкурента, А. з пониженням цін, при якому аукціоніст називає найвищу (як правило, завищену) ціну, а потім знижує її, поки один із покупців не зголоситься купити даний товар за вказаною ціною. На таких А , як правило, продають продукти, які швидко псуються.

Базисна величина

Базисна величина — величина показника, з яким порівнюється будь-яка інша /поточна, звітна/ величина. Вона є знаменником відношення, базою порівняння чи базовим рівнем.

Базисна умова поставок — визнана в міжнародній практиці система взаємних зобов'язань партнерів по поставці товарних мас. У відповідності з характером угод сторони застосовують Б.у.п. в сукупності з індивідуальними і відображають це в контрактах. Б у.п. мають однотипне тлумачення, яке фіксується в спеціальних публікаціях Міжнародної торгової палати „Інкотермс". Остання редакція /1990р./ включає тлумачення основних понять, які застосовуються в міжнародній торговій практиці, в т.ч. базові умови поставки /СІФ, КАФ, ФАС, ФОБ і т ін./. Б.у п. визначає основні права і обов'язки партнерів при транспортуванні, упаковці і маркируванні товарів. В Б у п., яка позначається початковими буквами залежно від місцезнаходження вантажу відносно транспортного засобу, вказується умова страхування вантажів, порядок оформлення комерційної документації, а також умови переходу права власності на товар від продавця до покупця. Уніфікація методів оцінки переміщуваних через кордон товарів зумовлюється необхідністю досягнення порівняльності імпортних і експортних цін. При зовнішньоекономічних угодах розрахунки за товари, які імпортуються, здійснюються на умовах СІФ /c.i.f.- cost, insurance and freight/value - вартість, страхування, фрахт/. В цьому випадку право власності на імпортні товари переходить у пункт призначення /митного кордону країни-покупця/. Угоди на умовах СІФ означають, що продавець передає покупцю не тільки документи на отримання товару, але й страховий поліс /policy/ і коносамент /bill of lading/. Остання редакція „Інкотермс" дає такі базові умови поставки: „франко-завод", „франко-вагон", ФАС, ФОБ, КАФ, СІФ, „з судна", „з пристані", „поставка до кордону", „поставка з оплатою мита", „ФОБ аеропорт", „франко-перевізник", „франко-станція призначення", „франко-станція відправлення", „фрахт-перевізна плата сплачена до...", „фрахт-перевізна плата і страховка сплачені до...". Окремо подаються базові умови поставки для автомобільного транспорту. Кожна із названих базових умов поставки чітко визначає обов'язки сторін.

Базисна ціна — попередньо погоджена покупцем і продавцем ціна. Вона є основою для визначення реальної ціни, яка доповнюється скидками і націнками залежно від кон'юнктури ринку, сорту чи якості товару і т. ін. Ця ціна є вихідною при визначенні індексу цін міжнародної торгівлі /експортних і імпортних/ в цілому або щодо окремих груп товарів. Б.ц. систематично переглядається, оскільки зміни асортименту, техніко-економічні параметри продукції впливають на її величину. Індекси цін міжнародної торгівлі, визначені на основі базисних цін, публікуються у міжнародній та національній зовнішньоторговій статистиці, в періодичних економічних виданнях. Б.ц. є основою для визначення цін на експортовану та імпортовану продукцію. Зведені в конкурентних листах, вони є важливим інформаційним матеріалом для обгрунтування і вироблення пропорцій при визначенні зовнішньоторгових цін на експортовану продукцію.

Баланс грошових доходів і видатків — частина загального балансу народного господарства держави. Він відображає процеси утворення грошових доходів населення та їх використання за певний період часу. Такі баланси розробляються на перспективу (прогнозні) і за звітний період (служать базою для оцінки реальних економічних процесів). В колишньому СРСР в основному використовували планові баланси грошових доходів та витрат населення в цілому по країні з розбивкою по адміністративних одиницях. Вони повинні були забезпечувати структурну збалансованість планів економічного і соціального розвитку. В цих планах розробляли показники грошових доходів і витрат населення. Якщо вони не збалансовувались, в проект плану вносили необхідні зміни. Фіктивність планування вела до фіктивності балансів грошових доходів і видатків населення. Прогнозні баланси грошових доходів і видатків населення можуть бути важливим інструментом визначення на перспективу економічної, у тому числі кредитно-грошової, політики держави. Збалансованість ринку і грошового обігу відкриває для держави широкі регулюючі можливості. Державні статистичні органи розробляють звітний баланс грошових доходів і видатків населення для оцінки і аналізу ситуацій на споживчому ринку, грошового обігу, в соціальній сфері.

Баланс попиту і пропозиції — сукупність економічних показників, що характеризують співвідношення між товарними ресурсами та платоспроможним попитом на окремі товари.

Баланс праці — система показників, що характеризують трудові ресурси, їх наявність за видами зайнятості і суспільних груп, їх рух, розподіл за галузями господарства і формами власності та використання.

Баланс предметів споживання — система показників, які характеризують наявність та джерела надходження товарів народного споживання і їх використання.

Баланс розрахунковий — система взаємопов'язаних показників, що характеризують співвідношення і динаміку всіх грошових вимог і зобов'язань однієї країни відносно інших країн незалежно від строків платежів. Але він не може дати достовірної картини валютно-фінансового становища країни в цілому. Активний Б.р. показує, що країна є нетто-кредитором, а пасивний — нетто-боржником. Пасивне сальдо Б.р. відображає величину майбутніх платежів держави стосовно інших країн. Тому Б.р. ще називають балансом міжнародної заборгованості: він має можливість виявити недоліки у проведенні експортно-імпортних операцій.

Баланси вартості — сукупність окремих балансів, усі показники яких виражені у грошовій формі. До найважливіших вартісних балансів належать баланс національного доходу, баланс грошових доходів і видатків населення, кредитний план, державний бюджет.

Баланси матеріальні — баланси конкретних видів товарів, сировини тощо, які характеризують ресурси продукції за джерелами їх формування і розподіл за основними напрямками використання.

Банк — кредитно-фінансова установа, яка здійснює фінансове посередництво. Залучаючи і нагромаджуючи вільні грошові кошти підприємств,

організацій, населення, Б. перерозподіляють їх, надаючи кредити. В Україні сформувалася дворівнева банківська система, яка включає в себе Національний банк і комерційні банки. НБУ є центральним Б. держави, здійснює емісію грошей, контроль за банківськими операціями, зберіганням валютних резервів, регулюванням грошово-кредитної політики. Важливою функцією НБУ є організація грошового обігу міжбанківських розрахунків. НБУ діє відповідно до закону і має монопольне право на випуск грошей в обіг, а також на випуск національної грошової одиниці. Комерційні Б. в сучасних умовах — це акціонерні товариства, власний капітал яких є основою для здійснення банківських фінансових операцій. В Україні вони створені на акціонерних або дольових засадах і є важливою ланкою кредитної системи держави. Комерційні Б. ведуть касове й інші обслуговування підприємств, організацій, населення. За характером своїх операцій комерційні Б. поділяються на універсальні й спеціалізовані. Універсальні — здійснюють багато видів кредитно-розрахункових операцій, а спеціалізовані займаються операціями у вузьких сферах кредиту /іпотечні, ощадні, інвестиційні і т.ін./. Розвиток ринкових відносин розширює сферу дії Б. Важливими інструментами їх діяльності стають довірчі /трастові/ операції, а також лізинг і факторинг. Маючи гарантію отримання стабільного доходу, клієнти банку віддають йому право управління своїм майном. В цьому й полягає суть трастових операцій. Лізингові операції Б. здійснюють за рахунок майна, яке придбане для здачі в оренду. Поширення набуває такий тип лізингових операцій, коли Б. володіє крупним інформаційно-обчислювальним комплексом і надає його для користування на орендних засадах своїм клієнтам. Багато клієнтів Б. передають йому управління своєю дебіторською заборгованістю, але при цьому Б. зобов'язуються фінансувати за допомогою кредиту виконання фінансових зобов'язань клієнта.

Банк міжнародних розрахунків */Banque des reglements internationaux/*— одна з перших постійно діючих міжнародних валютно-кредитних організацій. Заснований у травні 1930 р. в Базелі /Швейцарія/ і об'єднує понад 30 держав Європи, Азії і Америки. У статуті БМР передбачено, що він повинен виконувати дві основні функції: сприяти співробітництву між центральними банками країн—членів БМР, а також брати участь в якості агента по проведенню міжнародних розрахунків. Сприяючи співробітництву центральних банків, БМР забезпечує кращі умови для міжнародних фінансових операцій, позитивно впливає на валютне співробітництво країн, сприяє кращому функціонуванню світової валютної системи. Беручи участь в роботі органів Міжнародного валютного фонду, в комісіях з валютно-фінансових питань в рамках ЄС, в Міжнародному банку реконструкції і розвитку БМР сприяє розширенню економічного співробітництва між країнами. БМР функціонує як акціонерне комерційне підприємство і виконує цілу низку властивих йому банківських операцій. Має статутний фонд в розмірі 1,5 млрд. золотих франків.

Банківська гарантія — поручительство банку-гаранта за свого клієнта. Банк-гарант надає гарантії на підставі доручення і за рахунок клієнта, а

також за рахунок банків-кореспондентів. Б.г. видається під відповідне забезпечення. Гарантійні послуги банк-гарант надає в тому випадку, коли боржник виявиться неплатоспроможним. На час платежу клієнт повинен мати власні кошти або отримати позику. Б.г. практикують в міжнародних торговельних операціях для компенсацій високого ризику. Можуть поширюватися на виконання банком-гарантом зобов'язань за угодами у грошовій формі /повернення авансу, виконання умов торгівлі або контракту і т.ін./.

Банківський капітал — сукупність грошових коштів, яка складається із власних, залучених і емітованих засобів. Б.к. використовується банком для кредитно-розрахункових та інших операцій. Власний капітал банку /акціонерний, резервний і нерозподілений прибуток/ складає, як правило, не більше 10% Б.к. Основну його частину складають залучені засоби у вигляді вкладів, а також кореспондентських і контокорентних рахунків. Здійснюючи акцептно-авальні операції, створюючи фіктивні вклади, банк поповнює Б.к. Його використання приносить банкові прибуток. Величина прибутку залежить від різниці між відсотками по активних операціях і більш низькими відсотками, які банк виплачує по пасивних операціях.

Банківський кредит — тимчасове надання у борг грошових коштів фізичним і юридичним особам. Перед наданням кредиту банки перевіряють кредитоспроможність клієнта. В залежності від певних ознак Б к. поділяють на внутрішні і міжнародні, виробничі і споживчі. В Україні в умовах дворівневої банківської системи існують кредити НБУ і кредити комерційних банків. Комерційні банки кредитують поточні і довгострокові витрати своїх клієнтів, тобто позика може надаватися для поповнення оборотних фондів і фондів обігу, а також на приріст основних фондів. Б.к. може бути коротко-, середньо- і довгостроковим. Економічна нестабільність спонукає банки надавати перевагу забезпеченим позикам, що передбачає наявність певної застави. Застава не гарантує повернення позики, але суттєво зменшує ризик банку. У випадку ліквідації боржника банк стає кредитором, який має певні переваги щодо майна свого боржника, яке може бути використане для погашення заборгованості. Незабезпечені кредити видаються лише тим клієнтам, про економічне становище яких банк має певну інформацію. Розвиток вексельного обігу веде до розширення кредиту у формі аваля. Аваль — це поручительство за особу, яка має зобов'язання за векселем. Воно здійснюється банком шляхом напису на лицьовому боці векселя. Банк, який дає таку гарантію /аваліст/, відповідає за своєчасну сплату зобов'язань по векселю в такому ж обсязі, як і особа, якій наданий аваль. Банк-аваліст при сплаті векселя має право вимагати платежі з особи, за яку він поручився, а також від осіб, що мають перед нею зобов'язання. За кордоном досить поширений споживчий кредит, але в Україні інфляційні процеси практично звели нанівець таку форму кредитування.

Банківський чек — документ, який використовують для здійснення комерційних безготівкових платежів, які мають нетоварний характер. В

практиці міжнародних розрахунків банківські чеки використовують при переказах грошових засобів із країни в країну. Банк, який видав чек, надсилає попереднє повідомлення /авізо/, і такі авізовані банківські чеки оплачуються банком-платником тільки після отримання повідомлення. Впровадження електронної пошти між банками прискорило чековий оборот і спростило розрахунки.

Банкноти — банківські білети, грошові знаки, які випускають в обіг центральні емісійні банки держав як засіб обігу і платежу. В більшості країн Б. є основним видом паперових грошей. Для їх виготовлення використовують спеціальні сорти паперу і особливі способи друку. З розвитком електронно-обчислювальної техніки Б. нових зразків отримують спеціальні електронні мітки, які унеможливлюють їх підробку. Випущені в обіг відповідно до потреб народного господарства і населення Б. повинні бути забезпечені золотим запасом, дорогоцінними металами, іноземною валютою, а також масою товарів і послуг. Є два основних види Б.: класичні й сучасні. Класичні Б. — це фактично векселі банкіра, за якими він зобов'язується виплатити пред'явникові вказану на них грошову суму. Їх ще називають розмінними. Маючи двояке забезпечення — вексельне /товарне/ і металічне /золотий запас банку/, вони були водночас знаком кредиту і знаком золота. Сучасні Б. не обмінюються на золото, а внаслідок одержавлення центральних емісійних банків вони фактично стали паперовими грішми.

Банкрут */від італ. banco —лава, банк і rotto — розбита/* — юридична або фізична особа, яка розорилася і неспроможна оплатити свої зобов'язання.

Банкрутство — встановлена судом нездатність боржника оплатити свої зобов'язання, примусова ліквідація підприємства з метою поділу майна боржника між кредиторами. Основою для відкриття справи з Б. в суді є неплатоспроможність юридичних осіб та їх спадкоємців, перевищення боргу, судовий позов від одного або кількох кредиторів. Якщо майна боржника недостатньо для покриття витрат судовиробництва, то клопотання про Б. відхиляється. Кредитори можуть у цьому випадку застосувати примусове виконання. Процедура відкриття юридичної справи супроводжується публікацією рішення, реєстрацією його у торговому реєстрі і занесенням у земельний кадастр. Справа про Б. відкривається з метою впливу на боржників і кредиторів. З моменту відкриття справи боржник втрачає свої права і повноваження, йому забороняється відкривати власну справу і змінювати місце проживання. Окремі кредитори не мають переважного права на виплату боргу. Черговість виплат призначається судом за результатом розгляду претензій всіх кредиторів. Існують кредитори і боржники конкурсної маси. Боржники конкурсної маси — це ті, які з'явились після акту про Б. До боргу відносять зарплату робітників, оклади службовців, плату за прокат, не виплачені гроші за виконану роботу протягом 6 місяців до початку справи Б. Кредитори з привілейованими вимогами мають законні вимоги щодо зарплати і утримання, включаючи виплати на соціальне страхування. Виплати по соцстраху і зарплата робітників входять в обсяг конкурсної маси. До привілейованих належать вимоги

органів управління територій з приводу державних податків, вимоги громадських організацій. Серед непривілейованих боржників розподіляється решта конкурсної маси відповідно до розміру участі у справі. На основі чинного законодавства України після розгляду претензій кредиторів на основі їх конкурсу ліквідаційна комісія завершує всі розрахунки боржника і ліквідує підприємство чи установу. В Україні, незважаючи на прийнятий закон, практика Б. розвинена слабо. Велика кількість збиткових державних підприємств покривають свої борги за рахунок державних дотацій. Така практика завдає шкоди ринковим перетворенням, суттєво збільшує дефіцит державного бюджету.

Бартер */англ. barter — товарообмін/* — обмін товарами на безгрошовій основі (натуральний обмін). Бартерна угода — безгрошовий, але оцінений і збалансований обмін товарами, оформлений угодою. Оцінку товарів здійснюють з метою утворення умов для еквівалентного обміну. Умовою еквівалентності є обмін товарами за договірними цінами або з орієнтацією на світові ціни.

Бартерна торгівля — товаро-обмінна операція, що має в своїй основі натуральний товарообмін. Право власності на товар передається без платежу грішми, тобто здійснюється обмін одного або декількох товарів на еквівалентну кількість іншого товару. Бартерні операції в Україні зумовлені насамперед інфляцією, нестачею валютних коштів. Бартерні торгові операції підривають стійкість грошової одиниці, тому вони є небажаними. Б.т. за своїм змістом є суперечливою, оскільки, з одного боку, розширює торговий обмін, а з другого - обмежує його рамками товарообмінної угоди.

Безготівкові розрахунки — платежі без участі готівки, тобто через перерахування сум з рахунків платників на рахунки кредиторів.

Безробіття — соціальне явище, при якому певна кількість працездатних людей не може знайти собі роботу. Безробітними визнаються громадяни у працездатному віці, які з незалежних від них причин не мають заробітку або доходу і зареєстровані в державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. Вони здатні до праці і готові працювати, але служба зайнятості не може запропонувати їм відповідної роботи. Громадянин отримує статус безробітного тоді, коли з ним припинений трудовий договір у зв'язку з виробничими змінами, і він впродовж найближчих 10 днів реєструється в службі працевлаштування. Причини Б.: глибокі структурні зрушення в економіці, що зумовлюють масштабні і стійкі диспропорції між кількістю, якістю і структурою попиту і пропозиції праці; спади і кризи в економіці, які ведуть до скорочення попиту на працю; нерівномірне розміщення продуктивних сил, в результаті чого попит і пропозиція праці розділяються територіально; науково-технічний прогрес, введення техніки, нових технологій, що заміняють живу працю; пошуки громадянами нових робочих місць, які відповідають їхнім нахилам, рівню кваліфікації, дають можливість більше заробляти. Відповідно до цього виділяють технологічне, структурне, економічне, фрикційне Б., а також конверсійне, молодіжне, сезонне Б. Зростання Б. в окремих галузях, регіонах, серед працівників певних професій, викликане скороченням попиту на працю через динамічний техніко-економічний розвиток

виробництва, змушує людей підвищувати рівень власної мобільності шляхом оволодіння новими професіями, якісним оновленням кваліфікації

Бізнес */англ. business/* — справа, заняття, підприємництво, економічна діяльність, спрямовані на отримання прибутку. Це загальноекономічний термін, який характеризує сферу діяльності господарського суб'єкта, його економічний інтерес, величину і обсяги діяльності.

Бізнесмен — комерсант, підприємець, людина, яка робить вигідну справу (бізнес).

Біржа */від лат. bursa — гаманець/* — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюють торгівлю цінними паперами, нерухомістю і гуртову торгівлю товарами. Відповідно до цього розрізняють фондову і товарну Б. Фондова Б. - спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу. Вона діє за принципами приватного підприємництва або на основі державної власності. Б. - це переважно акціонерні товариства, засновниками яких можуть бути юридичні і фізичні особи при наявності у них дозволу на комерційну і комісійну діяльність з цінними паперами. Засновники здійснюють підготовчу роботу по створенню фондової Б. Після придбання акцій Б. вони стають її акціонерами. Основними функціями фондової Б. є : мобілізація тимчасово вільних грошових засобів фізичних і юридичних осіб шляхом реалізації цінних паперів; встановлення ринкової вартості /біржового курсу/ цінних паперів; перелив капіталів між компаніями, галузями, сферами виробництва і обслуговування. Купівля-продаж цінних паперів на фондовій Б. здійснюється на основі біржового курсу /котировки/, залежно від співвідношення попиту і пропозиції на них. Управління фондовою Б. здійснюють загальні збори членів біржі, біржова рада, правління та інші виконавчі органи. Товарна Б. є асоціацією продавців, які забезпечують ринок купівлі-продажу товарів з певними кількісними характеристиками. Самих товарів на Б. не доставляють, з ними здійснюються лише біржові операції, а їх наявність підтверджується документами. Характерною ознакою товарних бірж у країнах із соціальною ринковою економікою є їх спеціалізованість. В Україні біржі мають універсальний характер. В біржових операціях з реальним товаром залежно від строків поставки, як правило, практикуються угоди з негайною здачею /на наявний товар/ або форвардні угоди /з поставкою товару в майбутньому/. Ці два види угод завершуються здачею-прийомом реального товару. Товарна Б. створює і регулює біржовий товарний ринок, який функціонує відповідно до прийнятих норм і правил біржової торгівлі. В торгах на біржі беруть участь: брокери, біржові маклери, співробітники біржі. Всі учасники торгів діють на договірній основі і повинні суворо дотримуватися біржових правил.

Біржа валютна — ринок іноземних валют, де здійснюється їх купівля-продаж. Купівля-продаж іноземної валюти здійснюється за ринковими цінами. Прообразом валютної біржі в Україні є Міжбанківська валютна біржа.

Біржа праці — установа, яка збирає і надає інформацію про наявність вакансій, сприяє підготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому

переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективної зайнятості працездатного населення, частково регулює процес зайнятості Виникла в першій половині XIX ст. У США нараховується близько 2000 Б п. У західних країнах існують ще й платні агентства, які здійснюють посередницькі функції по працевлаштуванню окремих категорій працівників /учителів сільськогосподарських працівників та ін./, посередницькі бюро при профспілках, молодіжних організаціях тощо. В колишньому СРСР Б п існували в 20-х роках. З ліквідацією безробіття Б п. в 1930 р. були ліквідовані. У зв'язку з капіталізацією економічної системи в Україні створюються Б.п. На початку 1991 р. в Україні прийнято закон „Про зайнятість населення". Відповідно до нього на всій території України створюються служби зайнятості, які зобов'язані надавати послуги по забезпеченню зайнятості населення. Основними функціями служби зайнятості є: аналіз і прогноз попиту і пропозиції на робочу силу, інформування населення і державних органів управління про стан ринку праці, консультування громадян та роботодавців про можливість отримання роботи, вимоги до професії; організація професійної підготовки і перепідготовки, реєстрація безробітних, підготовка програм зайнятості та ін. У складі державної служби створюється інспекція, яка контролює хід виконання законодавства про зайнятість державними, громадськими органами, підприємствами, установами та іншими роботодавцями. Для сприяння у працевлаштуванні населення можуть також створюватись комерційні бюро, агентства та інші організації. Державна служба зайнятості має право на отримання інформації про наявність вакансій, умови праці, внесення пропозицій про встановлення квот прийому на роботу осіб, яким потрібний соціальний захист, а також направляти безробітних на громадські роботи тощо. З цією метою вона укладає договори з громадянами при їхньому працевлаштуванні /з оплатою вартості проїзду, добових/, оплачує вартість професійної підготовки і перепідготовки, встановлює на час навчання стипендії та ін. Для фінансування цих витрат створюється державний фонд сприяння зайнятості. Із коштів фонду можна надавати безпроцентну позику безробітним для заняття підприємницькою діяльністю. Фонд сприяння зайнятості створюється на республіканському і місцевому рівнях і становить не менше 3% обсягів державного і місцевих бюджетів. Джерелами надходження коштів у цей фонд є обов'язкові відрахування підприємств, кошти служби зайнятості, отримані за надання платних послуг підприємствам і організаціям, добровільні внески громадських організацій, зарубіжних фірм та ін.

Біржова ціна — ціна товарів, що реалізуються через товарну біржу. Щоденне котирування веде до того, що біржові ціни є досить достовірними і представницькими. Дані щодо Б.ц. публікуються у бюлетенях біржі, довідкових економічних і фінансових виданнях. Б.ц. є важливим і надійним інструментом для визначення кон'юнктури, дають можливість оцінювати рівень і динаміку цін відповідних товарів, прогнозувати зміни у попиті і пропозиції.

Біржове котирування */від франц. se coter - мати ціну/*— встановлення діючих на біржі цін, курсів цінних паперів і валюти. Б.к. здійснюється

спеціальною /котирувальною/ комісією, реєструється і публікується на електронному табло, в біржових повідомленнях для орієнтації зацікавлених юридичних і фізичних осіб Б к. є досить рухомим, тому біржі публікують їх на початку і наприкінці ранкового і вечірнього торгів. Вони містять інформацію про котирування товарів /цінних паперів, валюти/, котирування з негайною поставкою і через певний строк про середньоденні, середньотижневі котирування. Якщо біржові угоди не реалізовані, то замість котирування публікується довідкова ціна, тобто ціна за якою в цей день можна було б продати /купити/ товари /цінні папери, валюту/. Б к відображає стан здійснення біржових угод, є одним з показників біржової кон'юнктури, співвідношення попиту і пропозиції на певні товари. Б к. у світових центрах біржової торгівлі передається у спеціальних випусках радіо, телебачення, за допомогою електронних комунікацій.

Біржовий бум — короткочасне та різке підвищення курсу цінних паперів та цін на товари. Часто викликається штучно з метою одержання прибутку за рахунок різниці в цінах.

Біржові посередники — особи /маклери, брокери/ або спеціальні організації, підприємства, які виконують функції посередників на біржі, за що одержують комісійну винагороду. Спеціалізуються у певній галузі і мають великий інформаційний матеріал для укладання угод тощо.

Боніфікація */від лат. bonifico — поліпшую/* — надлишок до обумовленої в договорі ціни товару, якість якого вища, ніж передбачено угодою, стандартом.

Бригадна організація праці — форма організації та стимулювання колективної праці, що базується на зацікавленості та відповідальності всіх членів колективу за кінцеві результати роботи.

Брокер */англ.broker/* — посередник при укладанні угод між зацікавленими сторонами /клієнтами/ про купівлю-продаж на біржах товарів, цінних паперів, валют. Б. може бути окрема особа, фірма або організація, що не має у своєму розпорядженні товарів /цінних паперів, валюти/. Б. діє за дорученням клієнта — продавця чи покупця. Діяльність Б. винагороджується лише за продані товари, і його дохід /брокерідж/ формується або за рахунок наперед обумовленого відсотка від вартості проданого товару — цінних паперів, валюти тощо, або ж у вигляді виплати фіксованої винагороди за кожну продану одиницю чи партію товару. Б. можуть об'єднуватися у брокерські контори, компанії, які монополізують вузькоспеціалізовані ринки. Такі об'єднання Б. можуть мати сітку філій і бути зв'язаними з банками. Існують компанії біржових, страхових, валютних та інших Б. Брокерським об'єднанням банки можуть надавати кредити, за рахунок яких Б. надають позики своїм клієнтам, головним чином під заставу цінних паперів.

Брокерідж — винагорода, яку отримують брокери. Встановлюється в процентах від вартості угод або у фіксованій сумі.

Бюджет сім'ї раціональний — розрахунковий бюджет, що розробляється на підставі науково обгрунтованих нормативів споживання населення різноманітних матеріальних благ /продуктів харчування, одягу, предметів культури, побуту тощо/ та послуг культурно-побутового призначення.

Бюджет сім'ї споживчий мінімальний /прожитковий мінімум/ — мінімально необхідний рівень споживання матеріальних благ та послуг для забезпечення нормальної життєдіяльності людини при даному рівні розвитку продуктивних сил і досягнутому рівні життя населення. Може визначатися у натуральній /споживчій/ вартості і грошовій формі.

Бюджет споживання оптимальний — життєві засоби, розраховані на підставі норм і нормативів споживання, що задовольняють раціональні потреби людей. Порівнюючи фактичне споживання з нормами оптимального бюджету споживання, можна визначити ступінь задоволення потреб і вжити необхідних заходів для розвитку виробництва і сфери послуг Основними елементами визначення оптимального бюджету споживання є фізіологічні та раціональні норми споживання.

Бюджетні обстеження — вид статистичного дослідження фактичних рівнів доходів, витрат та споживання населення. Здійснюють за допомогою вибіркових спостережень.

Валова продукція — статистичний показник у грошах, що характеризує загальний обсяг виробництва продукції окремими підприємствами, галузями, сферами, регіонами, народним господарством в цілому за певний період часу. В.п. відображає обсяг затрат як живої, так і уречевленої в засобах виробництва праці. Вона включає вартість спожитих у процесі виробництва предметів споживання і послуг. В економічній науці ведуться дискусії щодо включення до складу В.п. послуг невиробничого і нематеріального характеру.

Валова продукція підприємства — показник, що характеризує у вартісній формі обсяг виробленої підприємством продукції за певний період часу; частина валового суспільного продукту, створена на підприємстві. У зв'язку з особливостями процесу відтворення в різних галузях народного господарства застосовують різні методики визначення В п п До складу валової продукції, наприклад, промислового підприємства входять: вартість виготовлених виробів; вартість реалізованих за межами підприємства напівфабрикатів власного виробництва; продукція, виготовлена в підсобних і допоміжних підрозділах і реалізована на сторону; роботи промислового характеру, виконані у звітному періоді на замовлення із сторони, зміна вартості залишків напівфабрикатів власного виробництва за звітний період; зміна кількості залишків продукції, виготовленої в підсобних і допоміжних підрозділах; зміна кількості залишків незавершеного виробництва;внутрішній оборот в тих особливих випадках, коли він входить до складу валової продукції. У В.п.п. не входить вартість продукції, виготовленої підприємством у даний період і переробленої у власному виробництві.

Валова продукція промисловості — частина валового суспільного продукту, створена у промисловості. Визначається у вартісній формі як результат виробничої діяльності всієї сукупності промислових підприємств за певний період часу. В.п п. обчислюється за заводським /фабричним/ методом, тобто без повторного обліку вироблених і спожитих всередині галузі готових виробів. Визначення величини В.п.п. здійснюється у фактичних і порівняльних цінах.

Валова продукція сільського господарства

Валова продукція сільського господарства — частина валового суспільного продукту, створена у сільському господарстві; обсяг продукції землеробства і тваринництва, виробленої за певний період і вираженої у вартісній, грошовій формі. Включає вартість засобів виробництва, спожитих у процесі сільськогосподарського виробництва, і чисту продукцію сільського господарства. Обчислюється В.п.с г. за методом валового обороту. До неї відносять вартість сирих продуктів рослинництва, одержаних в результаті вирощування сільськогосподарських культур /зерно, овочі тощо/; вартість вирощування молодих багаторічних насаджень /крім лісу/; зміна вартості незавершеного будівництва на кінець і початок року; вартість продуктів тваринництва, одержаних внаслідок господарського використання тварин, а також продукції ставкового рибництва, шовківництва і звірівництва. При виробництві окремих сільськогосподарських продуктів, пов'язаних з використанням певної частини продукції, виробленої в поточному році /наприклад, кормів/, в обчисленні В п.с.г. має місце подвійний облік. Вартість кормів, вироблених у рослинництві і спожитих у даному році в тваринницьких галузях, обліковується двічі: як складова продукція рослинництва і як елемент у структурі собівартості тваринницької продукції. В п.с.г. визначається у фактичних і порівняльних цінах.

Валовий дохід — частина вартості валової продукції підприємства, яка залишається після покриття всіх матеріальних витрат, або новостворена на підприємстві вартість як результат живої праці колективу підприємства. У В д. входять послуги, надані підприємством і реалізовані на стороні, а також продукція підсобного сільського господарства, оплачена замовником вартість науково-дослідних робіт. В д. в масштабі народного господарства відповідає показникові національного доходу країни.

Валовий збір сільськогосподарських культур — показник, що характеризує загальний обсяг продукції землеробства з усієї посівної площі у межах об'єкта обліку /країни, регіону, господарства/. В господарствах, не охоплених звітністю /власних підсобних господарствах/, В.з с.к. розраховується на основі даних про розміри посівних площ і даних про середню врожайність з одного га посіву за матеріалами вибіркових статистичних обстежень.

Валовий національний продукт /ВНП/ — показник, що характеризує результати економічної діяльності у сфері матеріального і нематеріального виробництва, ринкова вартість всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених протягом року. Визначається шляхом підсумовування сукупних витрат, необхідних для виробництва кінцевої продукції, або ж шляхом підсумовування доходів, отриманих від виробництва даного об'єму продукції. За витратами ВНП визначається як сума споживчих витрат на товари і послуги, валових інвестицій підприємств, державних закупівель товарів та послуг і чистого експорту. За доходом або ж за розподілом ВНП визначається підсумовуванням заробітної плати найманих працівників, ренти, процентів, дивідендів, прибуткового податку і нерозподілених прибутків підприємств, амортизаційних відрахувань. Недоліком у використанні показника ВНП є те, що ця категорія базується

не на цілком раціональній концепції продуктивності праці, згідно з якою продуктивною є та праця, що приносить дохід. У цьому випадку до складу ВНП входять доходи церкви, поліцейського апарату, збройних сил та інші. Крім того, до ВНП не включаються обсяг виробництва предметів праці, а також вартість спожитих засобів праці /сума амортизації/. Щоб врахувати ці складові частини у вітчизняній економічній науці застосовується поняття „валовий суспільний продукт". Але його недоліком є те, що у ньому допускається повторний підрахунок, до того ж неодноразовий, враховується лише сукупність створених у суспільстві матеріальних благ. З метою врахування величини національного доходу /v+m/ та річних амортизаційних відрахувань використовується поняття „чистого суспільного продукту" поряд з категорією „кінцевий суспільний продукт".

Валовий оборот — сумарна вартість всіх видів виробленої продукції незалежно від того, продана вона підприємством чи використана на внутрішні виробничі потреби. В.о. характеризує обсяг виробничої діяльності підприємства, в той час як валова продукція показує у вартісній формі обсяг виробленої продукції. В.о. перевищує кількість валової продукції, обчисленої заводським методом, на величину внутрішньовиробничого обороту, тобто на суму продукції, виробленої і використаної для подальшої переробки на тому ж підприємстві.

Валовий прибуток — вся сума прибутку підприємства до здійснення платежів і відрахувань; вартісний вираз загального фінансового результату діяльності підприємства. Величина В.п. визначається як різниця між виручкою підприємства від реалізованої продукції і затратами на її виробництво і реалізацію.

Валовий суспільний продукт — вартість благ і послуг, створених у сфері матеріального виробництва протягом певного часу, визначених як сума валової продукції галузей цієї сфери. Таке трактування базувалось на концепції, відповідно до якої продуктивною вважається праця, результатом якої є матеріальна субстанція /продукт в натуральноречовій формі/. У відповідності з цією концепцією, статистика В.с.п. виходила з того, що він створюється у промисловості,сільському, лісовому господарствах, на транспорті і зв'язку /тією мірою, якою вони обслуговують матеріальне виробництво/, матеріально-технічному постачанні, сфері заготівель сільськогосподарської продукції, торгівлі і громадському харчуванні. Інші галузі відносили до числа споживачів В.с.п., звідси і випливає поділ на виробничу і невиробничу сферу, замінений згодом поділом на сферу матеріального і нематеріального виробництва. За натурально-речовою формою В.с.п. поділявся на сукупність засобів виробництва і предметів споживання. Визначення В.с.п. — як вартість матеріальних і нематеріальних благ, а також послуг — є близьким до визначення валового національного продукту в зарубіжній економічній літературі. Різниця в тому, що при визначенні валового національного продукту наголос робиться на ринкову вартість товарів і послуг.

Валюта */італ. valuta — ціна, вартість; від лат. valeo/* — грошова одиниця, яка використовується для вимірювання величини вартості товарів і послуг.

Валюта іноземна

Сутність В. повніше виражається у трьох її функціях: 1/ грошова одиниця тієї чи іншої країни /національна валюта/; при здійсненні цієї функції можуть використовуватись золотий, срібний, паперовий типи грошових одиниць; 2/ грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях / іноземна валюта/, що використовуються у міжнародних розрахунках; 3/ міжнародна грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб. Цю функцію В. виконує на регіональному рівні /наприклад, в масштабі ЄЕС — ЕКЮ/ та міжнародному рівні /СДР — валюта МВФ/.

Валюта іноземна — грошові знаки інших країн, а також кредитні засоби обігу і платежу, виражені в іноземних грошових одиницях. Використовуються, як правило, в міжнародних розрахунках. У внутрішньому обігу В.і. починає широко застосовуватись під час інтенсивного знецінення національної грошової одиниці, особливо при переростанні інфляції в гіперінфляцію.

Валюта конвертована — національна грошова одиниця, що має здатність вільно /шляхом купівлі-продажу/ обмінюватись на іноземні валюти, виконувати функції світових грошей. Конвертованість національної валюти забезпечується наявністю певної частини конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, насиченістю товарною масою внутрішнього ринку, наявністю певного запасу вільно конвертованих валют /доларів, марок тощо/, золота та іншими факторами. Розрізняють дві основні форми конвертованості валюти: 1/ вільно або повністю конвертована. Вільно конвертована валюта означає, що кожна особа /іноземна і вітчизняна, фізична і юридична/ має право обмінювати будь-яку кількість своєї національної валюти на іноземні валюти такого статусу, розраховуватись нею при експортно-імпортних операціях, депонувати її в національних банках, використовувати для створення різноманітних фінансових активів /цінні папери тощо/ і купувати державні та приватні цінні папери. Частково конвертована валюта /обмежена конвертованість/ означає допущення лише зовнішньої конвертованості, тобто вільне використання іноземними особами /юридичними і фізичними/ тільки в поточних, а інколи лише у зовнішньоторгових розрахунках. Введення режиму конвертованості національної валюти вимагає попередньої підготовки матеріальних умов, без яких може відбутися банкрутство багатьох підприємств, навіть галузей, продукція яких не відповідає світовому рівню або є дорожчою. Це потрібно враховувати при виборі форм конвертованості національної грошової одиниці.

Валюта платежу — валюта, в якій на основі згоди сторін здійснюється фактична оплата товарів, послуг та інші розрахунки.

Валютна виручка — сума надходжень в іноземній валюті від експорту товарів та послуг.

Валютна інтервенція — цільові операції купівлі-продажу іноземної валюти з метою стримання росту курсу національної валюти; операції центрального емісійного банку при купівлі-продажу національної валюти для підтримання її курсу.

Валютна ліквідність — показник, що характеризує платоспроможність окремих країн і їх угрупувань, здатність своєчасно виконувати свої

платіжні зобов'язання у відповідних засобах. Використовують різні методики визначення рівня платоспроможності. Одна з найпоширеніших ґрунтується на оцінці стану державних валютних резервів. За іншою методикою співставляються суми платежів іноземним кредиторам з експортною виручкою.

Валютна монополія — встановлене державою виключне її право проведення операцій з іноземною валютою, золотом, іншими валютними цінностями.

Валютна окупність — принцип зовнішньо-економічної діяльності підприємств і організацій, в основі якого лежить заміщення їх валютних витрат за рахунок власних валютних доходів

Валютна система — сукупність форм організації грошово-кредитних відносин, закріплена у міжнародних договірних і державно-правових нормах. Існує національна, регіональна та світова В.с. Основою В.с. є національна система валюти, в яку входять банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, режим валютного курсу, правила валютного регулювання і контролю, режим національного ринку валюти або золота, правила міжнародних розрахунків і т.ін. Складовими частинами світової В.с. є золото і платіжні засоби /як міжнародні ліквідні ресурси/, механізм регулювання валютних курсів і паритетів, міжнародні валютні ринки, організація міжнародного кредитування та міжнародних розрахунків тощо. Основою світової валютної системи є міжнародний поділ праці, товарне виробництво і зовнішня торгівля між країнами. Світова В.с. виникла в кінці XIX ст. на основі золотого монометалізму і отримала назву В.с. золотого стандарту. Найважливішими ознаками цієї системи були: функціонування золота як світових грошей; фіксація золотого вмісту національних валют, обмін національних валют на відповідну кількість золота, наявність фіксованих валютних курсів. Ця система забезпечувала стабільність валютних курсів національних валют, врівноважувала платіжні баланси. Але вона виключала можливість проведення власної валютної політики окремою державою, обмежувала регулювання грошово-валютних відносин у країні. Тому до середини 30-х років XX ст. розвинуті країни світу відійшли від золотого стандарту і на зміну цій системі прийшла В.с. золото-доларового стандарту. В ній золото і долар США були еталонами всіх інших валют. Офіційна ціна золота становила 1 унцію золота за 35 дол., а вміст долара дорівнював 0,888 г золота. Долар при цьому вільно обмінювався на золото, ринкові курси інших національних валют могли відхилятись на ± 1% від золотого або доларового паритету. Така система проіснувала до кінця 60-х — початку 70-х років. Але з втратою США своїх переваг у міжнародній конкурентній боротьбі, посиленням у ній ролі Японії, окремих країн Західної Європи, відірваністю офіційної ціни золота від реальної тощо, ця система перестала існувати. В основі нової, сучасної В.с. лежить повна демонетизація золота, в т.ч. відміна офіційної ціни на золото, нерозмінність доларів на золото тощо і використання в якості світових грошей лише національних валют і міжнародних розрахункових грошових одиниць — СДР, які випускались МВФ. Золото стало продаватись за

ринковими цінами, виконувати роль фонду ліквідних активів для придбання резервних валют, а країни при цій системі можуть вільно вибирати режими своїх валютних курсів.

Валютне законодавство — комплекс правових норм, що регулюють порядок здійснення операцій з валютними цінностями всередині країни, а також порядок ввозу, вивозу, пересилання національної й іноземної валюти та валютних цінностей за кордон та з-за кордону. Здійснюється здебільшого через міжнародні валютні угоди та інші нормативні акти. В.з. України встановлює правила здійснення валютних операцій всередині країни та при міжнародних розрахунках, визначає повноваження органів влади та НБУ в управлінні валютними ресурсами, здійснення валютного контролю

Валютне регулювання — регулювання державою міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютою і валютними цінностями. Спочатку поширювалось лише на золото у злитках та монетах, згодом — іноземну валюту, інші цінні метали, платіжні документи /чеки, векселі, депозитні сертифікати тощо/ та цінні папери. В.р. встановлюється з метою урівноваження платіжних балансів, стабілізації національної валюти, зміни структури та обмеження імпорту, стимулювання експорту і т ін. За допомою В.р. держава контролює надання юридичним і фізичним особам кредитів та позик, ввіз, вивіз, пересилання валюти за кордон. Тому в багатьох країнах виставлені ліміти на вивіз валюти та інших валютних цінностей, введена система дозволів на надання кредитів іноземним юридичним особам.

Валютний демпінг — використання державою занижених валютних курсів з метою експорту товарів за цінами, нижчими від світових. Знецінення валюти при використанні В д., як правило, перевищує розміри знецінення грошей на внутрішньому ринку країни-експортера. При В д. експортер, навіть при високому рівні собівартості продукції, купує товари на внутрішньому ринку за порівняно низькими цінами, продає їх на зовнішньому за цінами нижче світових та за стійку валюту Згодом він обмінює її на більшу кількість знеціненої національної валюти і отримує надприбуток у формі курсового прибутку В д. виступає важливим засобом боротьби за ринки збуту. Найчастіше В.д. використовується в умовах множинності валютних курсів шляхом встановлення спеціальних занижених курсів для певних товарів та операцій, призначення валютних премій та ін. В межах ГАТТ діє міжнародний антидемпінговий кодекс, відповідно до якого проти країни, що використовує В.д., застосовуються санкції та спеціальні процедури.

Валютний кліринг */від англ clearing — очищати/* — система безготівкових грошових розрахунків у зовнішній торгівлі та інших формах міжнародних економічних відносин. Виник в 30-ті роки XX ст у зв'язку з руйнуванням та крахом золотого стандарту Застосовується у країнах з неконвертованою валютою при гострій нестачі (у двох або більше країнах) ВКВ і золота для здійснення міжнародних платежів У 1950—1958 рр В.к. був організаційно оформлений як Європейський платіжний союз, який при посередництві Банку міжнародних розрахунків здійснював залік

взаємних зобов'язань і вимог для 17 країн Західної Європи. В сучасних умовах широко використовується у країнах з неконвертованою валютою /країни, що розвиваються, держави колишнього СРСР/. Для розрахунків по В.к. необхідно здійснити оцінку платежів у будь-якій конвертованій валюті або міжнародній розрахунковій одиниці, визначити обсяг клірингу і погасити сальдо розрахунків за певний період у ВКВ. У міжнародних платіжних угодах по В.к. передбачається обсяг технічного кредиту, в межах якого країна-боржник не виплачує процентів іншій країні по сальдо клірингу. За способом погашення сальдо В.к. може здійснюватися з вільною чи з обмеженою конвертацією в інші тверді валюти, а також без права конвертації.

Валютний "кошик" — набір певної кількості національних валют, нерідко з встановленою долею кожної з них в загальній величині „кошика", який використовується для котирування іноземної валюти при визначенні валютного курсу національної або ж міжнародної колективної валюти. Так, до складу В.к. СДР входить 5 валют: долар США, німецька марка, французький франк, японська йєна та англійський фунт стерлінгів. З 1 січня 1991 року частка американського долара становить 40%, німецької марки — 21%, йєни — 17%, французького франка та англійського фунта стерлінгів — по 11%. Використання В.к. сприяє більш точному і обгрунтованому визначенню купівельної спроможності тієї чи іншої валюти.

Валютний курс — ціна даної валюти, виражена в іншій валюті. В.к. конвертованої національної грошової одиниці встановлюється на основі співвідношення попиту і пропозиції на ті чи інші валюти, стану платіжного балансу, рівня інфляції та інших факторів. Якщо попит перевищує пропозицію, відбувається зростання В.к. І навпаки, якщо пропозиція національної валюти перевищує попит на неї /що характерно, як правило, для інфляційних періодів розвитку, коли всі суб'єкти ринкових відносин намагаються позбутися грошей, що втрачають купівельну спроможність, знецінюються/, відбувається зниження В.к. Таким чином, основою визначення В.к. є співвідношення купівельної спроможності національних валют, які виражають середні національні рівні цін на товари і послуги. Фактором, що суттєво впливає на В.к., є стан зовнішньоторгового балансу країни. При перевищенні експорту над імпортом /активному сальдо/ зростає попит на валюту даної країни за кордоном, оскільки вона потрібна для оплати експортованих товарів, що впливає на підвищення В.к. Якщо ж імпорт у вартісному виразі перевищує експорт /пасивне сальдо/, то для його оплати необхідна купівля даною країною іноземної валюти, що призводить до зростання пропозиції національної валюти і зниження на цій основі В.к. Занижений В.к. підвищує ефективність експорту, але знижує ефективність імпорту, сприяє притоку іноземного капіталу. Завищений В.к. підвищує ефективність імпорту, але знижує ефективність експорту, стимулює відтік іноземного капіталу.

Валютний ринок — важлива сфера економічних відносин, де здійснюється купівля-продаж іноземних валют і платіжних документів /чеків, векселів,

акредитивів, телеграфних і поштових переказів/. На В р. здійснюються операції щодо зовнішньої торгівлі, розрахунків, міграції капіталів та робочої сили, туризму. З точки зору організаційних відносин В.р. функціонує через кореспондентські рахунки між банками різних країн. Переважна частина операцій на В.р. здійснюється у найбільших банківських та валютно-біржових центрах Лондона, Нью-Йорка, Токіо та інших міст. В деяких країнах поряд з існуванням офіційного В.р. існує В.р., на якому курси валют відхиляються від офіційних, а також нелегальні „чорні"В.р.

Валютні обмеження — сукупність нормативних правил, встановлених у законодавчому та адміністративному порядку з метою обмеження операцій з національною та іноземною валютами, золотом, цінними паперами та іншими валютними цінностями. Здійснюються відповідними органами шляхом валютного контролю з метою підтримки курсів національних валют та урівноваження платіжних балансів. Вперше були введені окремими країнами під час першої світової війни. Нині В.о. встановлені всіма країнами, але у найбільш розвинутих вони послаблені.

Валютні операції — операції купівлі-продажу валютних цінностей. Виділяють В.о. на умовах СПОТ /spot/, коли угода реалізується на короткотерміновій основі і відповідно на момент її укладення визначається валютний курс. Другий вид В.о. — форвард — здійснюється на терміновій основі /не більше 48 годин/. Однією з функціональних форм термінових угод є опціонні операції — надання суб'єктам валютного ринку права купівлі-продажу валюти в майбутньому за курсом, зафіксованим на момент укладення угоди. Операції купівлі іноземної валюти на одному валютному ринку з одночасним її продажем на інших ринках дістали назву валютний арбітраж.

Валютні резерви — запаси іноземної валюти, які знаходяться у розпорядженні органів державного управління, крупних підприємств та центральних банків тієї чи іншої країни для здійснення своєчасних платежів у міжнародних розрахунках. В.р. створюються кожною державою для того, щоб закуповувати необхідну для народного господарства продукцію, покривати тимчасові перевищення платежів над надходженнями, які виникають в процесі зовнішньоторговельної діяльності.

Валютні фонди підприємств — сукупність грошових засобів в іноземній валюті, що утворюються для фінансування експортно-імпортної діяльності.

Валютні цінності — валюта тієї чи іншої держави у всіх формах /банкноти, казначейські білети, монети і т.д./, платіжні документи /чеки, векселі, депозитні сертифікати, акредитиви тощо/ та інші цінні папери /акції, облігації,казначейські векселі і т.д./, виражені в іноземній валюті, золото у вигляді злитків і монет, а також сертифікати, облігації та інші цінні папери, номінал яких виражений у золоті.

Варант — вид цінних паперів, що дає право покупцю облігацій або привілейованих акцій придбати звичайні акції за визначену ціну. В. має, як правило, обмежений термін дії. Фірми встановлюють, яку кількість

акцій можна купити за один В. Він привабливий тим, що покупці сподіваються на підвищення ціни акції понад визначену ціну.

Вартісна будова капіталу — співвідношення між вартістю засобів виробництва /постійним капіталом/ і вартістю робочої сили /змінним капіталом/, що приводить в рух дану масу засобів виробництва. В.б.к. певною мірою залежить від змін у технічній будові капіталу, тобто є співвідношенням між масою засобів виробництва і чисельністю працівників, які приводять в рух ці засоби виробництва. В.б.к. може змінюватись і незалежно від його технічної будови /під впливом зміни цін на засоби виробництва і росту або зниження номінальної заробітної плати/. Цим В б.к. відрізняється від органічної будови капіталу і повністю відбиває в собі його зміни.

Вартісний цикл — процес обороту капіталу. Першою його стадією є визначення конкурентної позиції фірми, тобто встановлення рівня конкурентоздатності її продукції і т.ін. Друга стадія В.ц. характеризує її прибутковість. На цій основі визначається третя стадія В.ц. — формування внутрішнього грошового потоку, що складається з чистого прибутку та амортизації. Четверта стадія В.ц. зводиться до визначення ринкової вартості цінних паперів.

Вартість — втілена й уречевлена в товарі суспільна праця; економічна категорія, яка виражає відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані суспільним поділом праці і обміном товарами та послугами. Сучасна економічна наука характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів у трактуванні категорії В. Найбільш відомими теоріями В., які залишили помітний для науки слід, є: теорія попиту і пропозиції; теорія корисності; теорія витрат виробництва; теорія трьох факторів виробництва; теорія трудової вартості; теорія конституйованої вартості; теорія граничної корисності. Крім того, є чимало концепцій В., в яких втілені спроби синтезувати окремі положення вищеназваних теорій. У вітчизняній економічній науці протягом тривалого часу монопольне становище займала теорія трудової вартості, відповідно до якої вартість товарів визначається затратами суспільнонеобхідної праці. В останні роки теорія трудової вартості піддається критиці у вітчизняній літературі. Головні аргументи зводяться до того, що дана теорія В. недооцінює роль суб'єктивних факторів, які знаходяться на стороні попиту, в процесі визначення величини вартості і формування її кінцевої форми прояву — ціни, а отже, сприяє утворенню перекосів у структурі народного господарства і стимулює затратність економіки. В зарубіжній економічній літературі поширеним є трактування вартості з позицій теорії трьох факторів виробництва, згідно з якою у створенні вартості беруть участь праця, капітал і земля. Кожний з них створює у процесі виробництва відповідну частину вартості, що виявляється у формі заробітної плати, прибутку і ренти. Однією з провідних в західній економічній літературі є концепція, що синтезує основні положення теорії трудової вартості і теорії граничної корисності. Методологічний підхід до такого синтезу був обгрунтований англійським економістом А.Маршалом і видатним українським економістом

М.І. Туган-Барановським. Американський економіст П.Самуельсон виходить, зокрема, з того, що ринкова ціна формується під впливом попиту і пропозиції. Величина ж попиту визначається граничною корисністю речей, а величина пропозиції — витратами виробництва.

Вартість виробництва — вартість, яка формується на основі виробничих відносин у процесі безпосереднього виробництва і виступає як втілена у продукті абстрактна праця. В.в. є найбільш абстрактною формою вартості товару, що виражає саму суть цієї категорії. Величина В.в. визначається кількістю затраченої праці. Затрата праці, як і витрати будь-якої іншої енергії, повинні вимірюватись в енергетичних одиницях /к.кал/. Але такий метод складний і можливий лише в лабораторних умовах, в той час як вимірювання затрат праці потрібно проводити щоденно і в масовому порядку, на кожному робочому місці. Тому історично склався інший, непрямий метод — визначення затрат праці робочим часом, протягом якого відбувалось виробництво продукту. Оскільки за одиницю часу може затрачатися різна кількість енергії, то вартість вимірюється не індивідуальним, а суспільно необхідним робочим часом /СНРЧ/, що є середньозваженою величиною індивідуальних затрат робочого часу виробників, які виготовляють більшість товарів в аналогічних умовах виробництва.

$$W = \frac{\sum_{i=1}^{n} Ti \bullet Ni}{\sum_{i=1}^{n} Ni}$$

де Ti - індивідуальний робочий час, затрачений на виготовлення одиниці продукції, Ni - кількість виробленої робітником продукції, n - кількість виробників. СНРЧ відображає середню інтенсивність праці цих людей, а отже, одиниця часу виражає цілком певну кількість енергії, затраченої на виготовлення продукції. Визначаючи СНРЧ, як середньозважену величину, заодно визначаємо і середню уміліcть кожного виробника, від ступеня майстерності якої буде залежати тривалість роботи з розрахунку на одиницю продукції. Зведення індивідуального робочого часу кожного виробника до суспільно необхідного можливе на основі встановлення норми виробітку. Існує прямий зв'язок між кількістю затраченої енергії і кількістю виготовленої продукції: $Q=WN$, звідки $W=\frac{Q}{N}$ — коефіцієнт переведення затраченої енергії в продукцію, який виражає вартість цього товару. Тому на основі кількості створеної продукції можна робити висновок про величину затраченої енергії. Отже, кількість створеної продукції може служити засобом переведення індивідуального робочого часу в суспільно необхідний /індивідуальних затрат праці у вартість/. Для цього необхідно прийняти робочий час /Qt / і встановити ту кількість продукції, яку потрібно виготовити за цей час при середній інтенсивності праці й умінні виробника /норму виробітку Nt/. На цій підставі величина створеної робітником вартості /Qi/ визначається за формулою: $Qi=\frac{Ni}{Nt}$, де Ni — фактично створена робітником кількість продукції. І якщо Ni=Nt, то Qi=Qt. Це означає, що робітник, виконавши норму виробітку, створює вартість, рівну вартості робочого дня.

Вартість відтворення — вартість товару, сформована на основі відносин відтворення, які виступають як єдність виробництва, розподілу, обміну,

споживання, і відображені в кругообороті виробничих фондів підприємства. Спочатку на основі відносин виробничого споживання утворюється така категорія, як витрати виробництва /собівартість продукції/, що виступає як спожита у виробництві вартість виробничих фондів /k=c+v/. У єдності з виробництвом, вона відображає просте відтворення факторів виробництва і виступає як вартість простого відтворення товару: $W_1 = c+q$, де q=v. Вартість додаткового продукту є засобом збільшення виробничих фондів, утворення фонду нагромадження. Тому тут вона розглядається у співвідношенні з усіма виробничими фондами і набуває форми прибутку. В результаті вартість розширеного відтворення складається з витрат виробництва і прибутку: $W_2 = c+v+p = k+p$. Її також називають ціною виробництва. Разом з тим В.в. має і якісно нові риси, які випливають із самої суті відносин відтворення. Відображаючи єдність виробництва і споживання, вона є засобом не тільки реалізації створеної вартості, але й відновлення факторів виробництва, причому з таким розрахунком, щоб у кожній галузі створювалась не будь-яка, а тільки суспільно необхідна кількість продукції. Необхідність пропорціонального розвитку суспільного виробництва стає тут вартісноутворюючим фактором. Пропорціональний розвиток суспільного виробництва має місце тоді, коли структура виробництва співпадає із структурою споживання. Взаємозв'язок між суспільними потребами і виробництвом виступає як співвідношення попиту і пропозиції. Попит визначається потребами суспільства, а пропозиція — виробництвом товарів. Тому, якщо вартість виробництва визначається лише кількістю праці, яка втілена в продукті, то вартість відтворення — тією кількістю праці, яка потрібна для виробництва суспільно необхідної кількості продукції /N/, тобто $Q=WN_c$. Ці затрати праці називають суспільно необхідними. За умови, коли у галузі виробляється суспільно необхідна кількість продукції /N_c=N/, вартість відтворення кількісно співпадає з вартістю виробництва /W_c=W/. Тому вартість відтворення є основою встановлення цін на товари. Оскільки вартість, необхідну для відтворення факторів виробництва, виробники одержують через ринок, то вартість відтворення називають ще ринковою /суспільною/ вартістю, а ціну—ринковою ціною.

Вартість мінімального споживчого кошика — показник, що характеризує мінімальний рівень задоволення фізіологічних і соціальних потреб. В.м.с.к. визначає допустимий рівень бідності у суспільстві. Сама бідність вимірюється за допомогою прожиткового мінімуму, який існує у вигляді життєвого /фізіологічного/ і соціального мінімуму. Перший відображає задоволення лише головних фізіологічних потреб і основних послуг. Другий, крім цього, включає мінімальні духовні і соціальні потреби. Для визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму найточнішим є метод споживчого кошика. До складу цього кошика повинен входити такий набір продовольчих товарів, щоб структура харчування забезпечувала необхідну денну калорійність для працюючих, пенсіонерів, дітей. Крім того, до складу мінімального споживчого кошика входить набір продовольчих товарів та основних послуг. Так, в Болгарії

до складу такого кошика на сім'ю з двох чоловік включають 552 позиції, з трьох — 639 позицій, а із чотирьох — 652 позиції. Споживчий кошик у цій країні складається із 149 позицій щодо продовольчих товарів /23-27% загальної кількості позицій названих трьох типів сімей/ з таким розрахунком, щоб структура харчування забезпечувала денну калорійність /для працюючих в кількості 2822 калорії, для пенсіонерів — 2026 і для дітей — 2123 калорії/. На початку 90-х років рівень прожиткового мінімуму відносно доходу на одну людину в цій країні становив близько 70%. В Білорусі і в республіках Прибалтики для вирахування прожиткового мінімуму береться показник соціального прожиткового мінімуму, в Росії, Україні та деяких інших країнах колишнього Союзу — фізіологічного.

Вартість робочого місця — сукупність витрат у грошовій формі на робочу силу, засоби і предмети праці. Найдорожчим елементом В р.м. в сучасних умовах є витрати на підготовку висококваліфікованої робочої сили. Вартість створюваної складної робочої сили у США в середньому перевищує 400 тис. дол. В обробній промисловості США вартість основного капіталу на одне робоче місце становить близько 40 тис.дол. Вартість складної робочої сили відображає всю сукупність затрат суспільства на її підготовку: прямі затрати середньої сім'ї на виховання дитини до 18-річного віку, втрачені матір'ю заробітки, вартість праці учня, вчителів, батьків /у неробочий час/. Вартість робочого місця у різних сферах, галузях економіки і у різних фірмах неоднакова. Так, американська корпорація ІБМ витрачає на підготовку одного торговельного агента до 100 тис.дол. протягом 1,5 року. Виробниче навчання одного робітника обходиться німецькому концерну „Фольксваген" у 100 тис. марок за три роки. Щорічна заробітна плата американського робітника середньої кваліфікації на початку 90-х років становила близько 25 тис.дол. Оскільки середня вартість основного капіталу на одне робоче місце в обробній промисловості США становить близько 40 тис.дол., то середня вартість одного робочого місця /крім витрат на предмети праці/ для фірми у цих галузях становить близько 65 тис.дол. на рік.

Вартість товару індивідуальна — вартість виробництва, що відображає затрати праці в конкретних умовах виробництва, а тому конкретизує поняття вартості товару. Індивідуальна вартість товару, хоч і відображає затрати праці індивідуального виробника, але не може виступати в якості вартості товару, оскільки не зведена до спільного знаменника — суспільно необхідного часу, який і є критерієм виміру створеної вартості.

Вартість товару суспільна — вартість виробництва, що відображає затрати праці на виготовлення товару в цілому по країні. Оскільки на ринок поступає маса товарів, створених в різних умовах /а для споживача має значення лише корисність продукту, незалежно від того, де він виготовлений/, то виникає потреба у встановленні єдиної, загальної для всіх товарів /суспільної/ вартості, що знаходиться в єдності з його споживчою вартістю. Такою вартістю і є середньогалузева вартість, що визначається за формулою:

$$W_{сер} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Wi\,Ni}{\sum_{i=1}^{n}}$$

де Wi — індивідуальна вартість товару,
Ni — індивідуальна кількість продукції, n — кількість виробників у галузі.

Спільність між індивідуальною і суспільною вартістю товару полягає в тому, що обидві є втіленою в продукті працею. Різниця між ними в тому, що перша визначається стосовно конкурентних, а друга - середньогалузевих умов виробництва. Розрізняють також вартість простої і складної праці. Перша виражає вартість виробництва, що створюється затратами праці некваліфікованого виробника, друга створюється затратами праці кваліфікованого виробника.

Ваучер — один із видів цінних паперів, що застосовуються в деяких країнах /наприклад, в Росії/ в процесі приватизації державної власності шляхом безоплатної передачі її частини рівною для всіх громадян часткою і чітко встановленого абсолютного розміру у вартісній формі. Власники В.обмінюють їх на акції державних підприємств, які підлягають приватизації через аукціонування /сума емісії ваучерів відповідає сумі емісії акцій /безпосередньо або ж з допомогою фінансових посередників, інвестиційних фондів і довірчих товариств. На відміну від приватизаційних цінних паперів, які застосовуються в Україні виключно за цільовим призначенням, ваучери в Росії знаходяться у вільному ринковому обігу і їх фактична вартість відхиляється, як правило, від номінальної.

Векселедавець — боржник, який отримав товар у кредит і дав кредитору письмове боргове зобов'язання /вексель/.

Векселедержатель — власник векселя, який має право на отримання вказаної в ньому грошової суми.

Вексель */нім.wechsel — зміна, обмін, розмін/* — цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику В. /векселедержателю/. Бувають В. прості й переказні . Простий В. — боргове зобов'язання, видане боржником кредитору. Переказний виписується кредитором і є його письмовим наказом про сплату в зазначений час вказаної у В. суми третій особі. У В. зазначають встановлені законом реквізити. У простому — найменування В., обіцянку сплатити певну суму, строк і місце платежу; найменування юридичної чи фізичної особи, на адресу якої або за чиєю вказівкою має відбутися платіж; дата і місце оформлення В., підпис векселедавця. У переказному В., крім реквізитів, суми, вказують найменування платника, який повинен сплатити певну суму. Документ, в якому відсутні реквізити, не має юридичної сили В. У колишньому СРСР на початку 30-х років з ліквідацією комерційного кредиту в процесі одержавлення економіки, становлення командно-адміністративної системи вексельний обіг був скасований /за винятком сфери зовнішньоторговельних розрахунків/. Відновлення комерційного кредиту в процесі реформування економіки України передбачає створення системи внутрішнього вексельного обігу.

Вексельний портфель — сукупність векселів, що певний час знаходяться в розпорядженні суб'єктів підприємницької діяльності.

Венчурний /ризиковий/ капітал — якісно новий засіб фінансування /інвестування/ ризикованого підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не

повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані /"ноу-хау"/ іновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у тому випадку, коли вони добиваються успіху. Більшість фірм венчурного капіталу існує у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Їхньою метою є отримання від різних фінансових інститутів коштів для створення ризикованих підприємств. У них, як правило, зайнята незначна кількість працівників. Такі фірми створюються безпосередньо підприємцями, менеджерами, бізнесменами. Вони можуть бути окремими відділеннями /філіями/ крупних компаній і фінансових груп. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво.

Вертикальна інтеграція — процес органічного поєднання сільськогосподарських галузей /підгалузей/ з галузями переробної промисловості, в ході якого забезпечується єдність і безперервність взаємопов'язаних етапів виробництва, транспортування, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції. В.і. розвивається у формі агропромислових підприємств і їх об'єднань.

Вертикальна концентрація — процес зосередження в межах одного об'єднання /фірми, концерну і т.ін./ послідовних взаємодоповнюючих /від видобутку сировини до збуту готової продукції/ стадій виробництва

Вибуття основних фондів — припинення використання основних фондів, яке супроводжується виключенням їх зі складу діючих. В.о.ф. відбувається з таких причин: фізичне зношення, старіння, внаслідок чого основні фонди стають непридатними для експлуатації; моральне зношення, коли продовження використання об'єкта незалежно від його фізичного стану стає економічно неефективним; стихійні лиха або надзвичайні обставини /землетруси, пожежі, повені тощо/,продаж або безкоштовна передача основних фондів іншим підприємствам.

Вивіз капіталу — розміщення капіталу за кордоном з метою отримання прибутків. За функціональними ознаками розрізняють В.к. грошовий і В.к. підприємницький; за критеріями власності — приватний, державний, міждержавний /капітал міжнародних фінансових організацій/. В.к. має неоднозначні наслідки як для економіки тих країн, звідки він вивозиться, так і для економіки країн в які ввозиться. Зокрема, В к. скорочує, хоч на деякий час, кількість робочих місць, знижує динамізм економіки. З іншого боку, В.к. сприяє зняттю напруженості у функціонуванні внутрішнього ринку, пом'якшує проблему реалізації продукції тощо.

Вивіз товару — реалізація товарів і послуг за межами внутрішнього національного ринку. В.т. зумовлюється як труднощами його збуту на внутрішньому національному ринку, так і перевагами, які випливають із міжнародного поділу праці, застосування принципу порівняльних переваг, відповідно до якого кожній країні для повнішого задоволення потреб і ефективного використання ресурсів вигідніше зосереджувати зусилля на виробництві певних видів продукції, обмінюючи її надлишок, а на виручені кошти здійснювати імпорт /закупівлю/ товарів і послуг, що виробляються в недостатній кількості.

Викуп підприємства — одна з форм приватизації власності, яка здійснюється у формі купівлі-продажу, тобто зміни форми власності і власника. Найбільш типові випадки — викуп підприємств у держави трудовими колективами

Випробування товару /продукції/ в ринкових умовах — це етап розробки новинок, в процесі якого товар і маркетингову стратегію випробовують у реальній обстановці з метою з'ясування поглядів споживачів та ділерів на особливості використання, експлуатації, перепродажу, а також з метою визначення розмірів ринку.

Вирівнювання економічних умов господарювання — сукупність здійснюваних державою заходів по створенню для сільськогосподарських підприємств умов господарювання, за яких рівновеликі затрати /праці, основних і оборотних фондів/ давали б можливість отримувати рівновеликі доходи. Необхідність В е.у.г. зумовлюється, насамперед, різною природною і економічною родючістю землі, а також особливостями територіального розміщення сільськогосподарських підприємств Різна родючість ґрунтів, як і неоднакове розташування ринків збуту, породжує / якщо не здійснювати регулювання/ ситуацію, коли різні господарства, затративши різну кількість праці і матеріальних ресурсів, забезпечуючи організацію виробництва й управління на однаковому рівні, отримують різну кількість продукції і, як наслідок цього — різні доходи. Головним засобом впливу на створення рівних умов господарювання протягом тривалого часу є диференціація закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Але в умовах вибору підприємствами каналів збуту, відходу від практики закупівлі за держзамовленням майже всієї сільськогосподарської продукції, а отже з переходом до формування закупівельних цін на основі ринкових принципів диференціація цін як засіб забезпечення рівних умов господарювання відживає. До господарств, що знаходяться в різних об'єктивних умовах, доцільно доводити не диференційовані ціни, а диференційовані на основі економічної оцінки землі ставки оподаткування. Отже, диференціальна земельна рента повинна централізуватись державою не через механізм ціноутворення, а через механізм оподаткування.

Виробництво продукції на душу населення — показник, що характеризує рівень розвитку народного господарства у співставленні з кількістю населення. Найбільш точно визначає рівень продуктивності суспільної праці у тій чи іншій країні ступінь розвитку її продуктивних сил, ефективність форм власності та господарського механізму. Показник В п. на д.н. визначають як відношення обсягів валового внутрішнього продукту, національного доходу та інших макроекономічних величин до середньорічної чисельності населення.

Виробнича функція — економіко-математичний метод аналізу господарської діяльності як на макро-, так і на мікрорівні, який дозволяє прогнозувати економіку, виявляти шляхи підвищення ефективності виробництва. Його авторами є американські економісти П.Дауглас і Ч.Кобб. Широко застосовується в економіці розвинутих країн, а тепер і в Україні. Метод виробничої функції

дозволяє встановлювати функціональну залежність між затратами факторів виробництва і результатами /продуктами/. Найпростіша форма виробничої функції: Pj=F (b і j), де Pj — випуск продукції, b і j — затрати різних факторів виробництва. Обсяг виробництва є функцією багатьох змінних, в тому числі динамічних компонентів. Завдання полягає в тому, щоб визначити дольову участь в прирості продукції і виявити ефективність кожного з них. Наприклад, можна визначити, за рахунок яких компонентів — збільшення затрат праці, підвищення кваліфікації чи фондоозброєності — зросте національний доход. До компонентів технічного прогресу належить збільшення продукції за рахунок підвищення кваліфікації виробників, поліпшення стану технологічної думки і управління. За допомогою методу виробничих функцій можна визначити частину кожної з них у прирості продукції в результаті технічного прогресу. Аналогічним способом можна виявити фактори зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, цін. Одним з головних напрямків розвитку теорії В.ф. у післявоєнний час стало вивчення впливу технічного прогресу на обсяг продукції з метою прискорення темпів зростання виробництва і зниження його витрат. Вивчають якісні зміни як у сфері праці, так і стосовно засобів виробництва.

Виробничий потенціал економіки — реальний обсяг продукції, яка може бути вироблена при повному використанні ресурсів. При трактуванні В.п.е. наголос робиться на використанні трудових ресурсів. Під повним використанням трудових ресурсів розуміють відсутність лише циклічного типу безробіття. Структурне і фрикційне безробіття вважають явищами закономірними в процесі розвитку економіки, тому використовуються нерідко ще поняття „рівень безробіття при повній зайнятості", яке і мають на увазі при визначенні В.п.е. Інакше кажучи, наявність безробітних, зумовлена не циклічним спадом виробництва, а іншими факторами, не є підставою для постановки питання про неповне використання трудових ресурсів /Див.Безробіття/.

Виробничі об'єднання — добровільні об'єднання підприємств на основі договору або статуту, створені з метою досягнення кращих показників у виробничій і комерційній діяльності, повнішого використання виробничого потенціалу, застосування досягнень науки і техніки, впровадження передових технологій і т.ін. Підприємства, що входять до складу В.о., зберігають права юридичної особи. В.о. створюються за технологічними, галузевими, територіальними, комерційними та ін. ознаками. Законодавство України визначає такі основні форми /типи/ В.о.: асоціації — договірні об'єднання, створені з метою координації господарської діяльності, що не мають повноважень втручатися у внутрігосподарську діяльність учасників; корпорації — договірні об'єднання з передачею підприємством окремих управлінських повноважень В.о.; консорціуми — тимчасові статутні об'єднання підприємств і банківських структур; концерни — статутні об'єднання підприємств на основі повної фінансової залежності від одного з них або групи.

Відносна вартість основних фондів

Виробничі фонди - сукупність засобів і предметів праці, необхідних для ведення виробництва, виражена у грошовій формі. Залежно від способів перенесення вартості на продукт В.ф. поділяються на основні і оборотні. Основні В.ф. /засоби праці/ використовуються тривалий час і переносять свою вартість на продукт частинами, в міру фізичного зношування, у вигляді амортизаційних відрахувань. Оборотні В.ф. /переважно предмети праці/ споживаються в одному виробничому циклі і повністю переносять свою вартість на створений продукт. До них належать: сировина, паливо, допоміжні і комплектуючі матеріали та ін.

Виручка від реалізації — грошові кошти, що поступили підприємству за реалізовану продукцію, надані послуги, продане майно, цінні папери і т.ін.

Витрати граничні — додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї /додаткової/ одиниці продукції. Обчислюються як сума витрат на її виробництво. Концепція граничних /"маргінальних"/ витрат поширена в західній економічній літературі і базується на теорії „граничної корисності" Її застосування дозволяє контролювати витрати підприємства при виробництві /скороченні/ останньої /додаткової/ одиниці продукції. Величина граничних витрат знаходиться в обернено пропорційній залежності від граничної продуктивності праці: з ростом граничної продуктивності граничні витрати падають і навпаки. Граничні витрати визначаються ростом лише змінних витрат у зв'язку з випуском додаткової одиниці продукції, тому що постійні витрати не змінюються із зміною обсягу випуску продукції.

Витрати змінні — витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягу виробництва: на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, зарплату виробничого персоналу та ін.

Витрати майбутніх періодів — витрати підприємств, які здійснені у звітному періоді, але підлягають включенню у собівартість продукції в наступному звітному періоді.

Витрати постійні — витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу виробництва: оплата зобов'язань за облігаційними позиками, рентні платежі, частина відрахувань на амортизацію обладнання і споруд, страхові внески, зарплата вищого керівного персоналу і стипендія майбутнім спеціалістам. Постійні витрати підлягають оплаті навіть в умовах простою фірми.

Витрати середні загальні — сума постійних і змінних витрат в розрахунку на одиницю продукції. Отримують шляхом ділення суми загальних витрат на кількість виробленої продукції.

Витрати середні постійні — сума постійних витрат, поділена на кількість випущеної продукції. Середні постійні витрати фірми знижуються із збільшенням обсягів виробництва, тому що постійні витрати є величиною сталою.

Витрати фактичні - грошовий вираз понесених фірмою витрат: зарплата робітників і службовців, витрати на сировину і матеріали, орендна плата та ін.

Відносна вартість основних фондів — грошова оцінка основних фондів /за діючими цінами/, що характеризує затрати на їх відтворення в умовах даного року. Визначають з метою створення передумов для

вирівнювання об'єктивних умов господарювання на підприємствах, забезпечення належного використання і збереження фондів, більш точного нарахування амортизації, визначення собівартості, рентабельності і т.ін. Залежно від стану основних фондів В.в.о.ф. буває повною та залишковою /враховуючи знос/. Повна В.в.о.ф. — це вартість основних засобів за сучасними цінами після їх переоцінки. Залишкова В.в.о.ф. — це різниця між повною В.в.о. ф. і розміром зносу за весь період їх використання.

Відносна додаткова вартість — додаткова вартість, що утворюється на основі скорочення необхідного і подовження додаткового робочого часу в межах незмінної тривалості робочого дня. Скорочення необхідного робочого часу може здійснюватись внаслідок зменшення вартості робочої сили під впливом підвищення суспільної продуктивності праці перш за все на товари широкого вжитку. Так, у 1960—1980 рр. середні темпи приросту продуктивності праці у комплексі галузей, що виробляють одяг, взуття і продовольчі товари, у США та Англії становили 3 і 3,8 %, в Японії, Франції — 4,5 і 5,2%. Але внаслідок монопольного ціноутворення, зростання цін на житло, опалення квартир, електроенергію, медичне обслуговування, освіту тощо вартість робочої сили у цих країнах не зменшилась. В Україні внаслідок постійного підвищення цін на товари широкого вжитку і відставання від такого росту номінальної заробітної плати вартість робочої сили також зростає.

Відносне перенаселення — частина активного і працездатного населення суспільства, яке не може продати свою робочу силу і поповнює армію безробітних. Таке перенаселення називається відносним, бо в економіці розвинутих країн світу значною мірою не використовуються виробничі потужності /рівень їх завантаження становить приблизно 75—80%). Мільйони людей живуть нижче офіційно встановленої межі бідності, в т.ч. чимало голодуючих, яким потрібні додаткові товари і послуги, і є мільйони безробітних, які хочуть працювати, але є зайвими у порівнянні з попитом. В. п. існує в таких основних формах: плинне, аграрне і застійне. Плинне пов'язане з фазами економічного циклу /під час кризи армія безробітних зростає, а в час пожвавлення і піднесення — зменшується/. Ця форма перенаселення має місце і в умовах глибокої економічної кризи в Україні та інших республіках колишнього СРСР. В Україні кількість офіційно зареєстрованих безробітних на кінець 1994 р. становила близько 1 млн.чол., а приховане безробіття /працівники, які знаходяться в неоплачуваних відпустках або працюють неповний робочий день, тиждень тощо/ становить близько 40% загальної чисельності самодіяльного населення. Аграрне перенаселення ще називають прихованим, оскільки має сезонний характер і не всі працездатні жителі села можуть знайти постійне місце роботи. Застійне перенаселення характеризується нерегулярністю зайнятості і охоплює робітників відмираючих галузей і професій. Особливістю В.п. у розвинутих країнах Заходу /і значно меншою мірою в країнах колишнього Союзу/ в сучасних умовах є безробіття людей із середньою і вищою освітою, наявність

значної кількості безробітних, які не реєструються на біржі праці, зростання чисельності безробітних серед національних меншин тощо.

Відповідальність економічна — система правил, що встановлюється державою для юридичних і фізичних осіб, органів державного управління економікою і місцевого самоврядування з метою узгодження їх інтересів, відшкодування нанесених збитків і т.ін. В умовах формування ринкового середовища, поглиблення процесу роздержавлення економіки, розгортання приватизації В е. зростає. Чинним законодавством України передбачається використання як крайнього заходу процедури банкрутства підприємств і задоволення за рахунок вартості їх майна претензій кредиторів. В.е. суб'єктів господарювання може бути як обмеженою /засновники втрачають лише ті кошти, що інвестовані ними в процесі створення і діяльності фірми/, так і необмеженою, коли власники відповідають за борги /крім коштів, вкладених в підприємство/ також частиною свого приватного майна.

Відтворення — постійне, безпосереднє відновлення процесу виробництва і розвиток на цій основі продуктивних сил і виробничих відносин. В. здійснюється як в межах кожного окремого підприємства, так і в суспільстві в цілому. Вона включає В. робочої сили, ВНП, природних ресурсів і виробничих відносин. Виділяють два типи В.: просте і розширене. При простому В. розміри створюваного продукту залишаються незмінними. Відповідно і фактори виробництва не зазнають суттєвих змін, оскільки весь додатковий продукт, якщо він створений, використовується на задоволення потреб невиробничого характеру. При розширеному В. обсяг створюваного продукту зростає в кожному наступному циклі, удосконалюються засоби виробництва, оскільки частина додаткового продукту спрямовується на нагромадження. Розрізняють два типи розширеного В.: екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний тип розширеного В. здійснюється на основі залучення у виробництво додаткових працівників, природних ресурсів, основних і оборотних засобів. Інтенсивний тип розширеного В. характеризується нарощенням обсягів виробництва продукції шляхом підвищення кваліфікації працівників, поліпшення використання наявного виробничого потенціалу, застосування більш прогресивних технологій, форм організації виробництва й управління. В рамках інтенсивного типу В. виділяють фондомісткий і фондозберігаючий види. Фондомісткий вид інтенсивного розширеного В. має місце тоді, коли підвищення продуктивності праці досягається за рахунок зростання питомої ваги виробничих фондів у структурі затрат на одиницю виробленої продукції. Фондозберігаючий вид характеризується тим, що підвищення продуктивності праці супроводжується економією матеріальних ресурсів /фондів/ на виробництво одиниці продукції.

Відтворення основних фондів — заміщення фізичного вибуття основних фондів, їх приріст в натурально-речовій і вартісній формі. Знос основних фондів відображається в амортизаційних відрахуваннях і заміщується за рахунок надходження коштів після реалізації продукції, до вартості якої входить перенесена частина вартості основних фондів. Нагромаджувані

відрахування складають амортизаційний фонд, що використовується і: відновлення основних фондів. Відновлення основних фондів в розмірах амортизаційного фонду є простим В о.ф. Процес нарощування основних фондів в натурально-речовій і вартісній формі, в результаті якого вони відновлюються у всезростаючих розмірах, є розширеним В.о ф. Здійснюється шляхом заміни засобів праці, модернізації, реконструкції і нового будівництва. Динамікою процесу відтворення основних фондів значною мірою визначається динамізм найважливіших економічних показників.

Відтворення природних ресурсів — відновлення ресурсів природи в процесі їх господарського використання. Розрізняють невідтворювані, частково відтворювані й невичерпні ресурси.

Відчуження — результативність діяльності людей, трудових та інших колективів на основі переважно зовнішніх, часто примусових спонукань, а не глибинних внутрішніх мотивів і переконань. В. спричиняється трьома основними групами факторів: відокремленням власності на засоби виробництва, особливо на створюваний продукт, від праці, що зумовлюється виробничими відносинами в суспільстві; змістом праці, що залежить від рівня розвитку матеріально-речової структури продуктивних сил; політичною системою, що визначає ступінь залучення людини до реального вирішення суспільних проблем, у тому числі й економічних.

Військово-промисловий комплекс — сукупність галузей народного господарства і державних інституцій, що забезпечують підтримання обороноздатності країни і, в разі необхідності, здійснюють захист суверенних прав народу від посягань зовнішньої агресії. В.-п.к. функціонує за рахунок доходів державного бюджету. З економічної точки зору витрати на В.-п.к. є чистими витратами суспільства, які негативно впливають на економічній прогрес. На території України залишилося близько 30% В.-п.к. колишнього СРСР. Тому одна з найважливіших проблем — приведення шляхом конверсії надмірно роздутого В.-п.к.до оптимальних /посильних для суспільства з точки зору фінансування/ розмірів.

Вільна економічна зона — форма організації господарської діяльності на певній території тієї чи іншої країни, в межах якої встановлюються особливі правила економічної діяльності. На території В.е.з. діють пільгові податки, митні валютно-фінансові та інші умови діяльності як національних, так і іноземних суб'єктів підприємництва. Метою створення В е.з є залучення іноземних інвестицій, освоєння і впровадження у виробництво прогресивних технологій, нарощення виробництва товарів на експорт і для потреб внутрішнього ринку, розвиток ринкової інфраструктури, обмін передовим управлінським досвідом і т.ін. У міжнародній практиці нараховується понад 20 різновидів В.е.з. Вони можуть бути як комплексними, так і певного функціонального типу — транзитні, митні, експортні, банківські, туристські тощо. У світі налічується понад 800 В.е.з., на які припадає близько 8% загального світового торгового обороту. Особливістю В.е.з. у США є підвищення підприємцями ціни на товар при відсутності мит та інших оподаткувань.

В.е.з. прискорюють розвиток економіки країни, ефективну зайнятість населення, підвищення рівня життя тощо. Для інвесторів вигода від В.е.з. полягає у зменшенні витрат на робочу силу, сировину, енергоносії тощо.

Вклади - грошові кошти населення, підприємств і організацій, що зберігаються в банках. В. використовуються банками в якості кредитних ресурсів, за В. виплачуються доходи у формі процентів.

Власність - багатопланова соціологічна категорія, яка виражає сукупність суспільних відносин /економічних, соціальних, правових, психологічних, національних та інших/, що мають пряме й опосередковане відношення до привласнення предметів природи у процесі праці та привласнення матеріальних і духовних благ через соціально-економічну форму суспільного способу виробництва. Найважливішими підсистемами В. є економічна та юридична власність. Економічна В. має кількісну і якісну сторони. Перша означає певну сукупність матеріальних благ, різноманітних об'єктів власності /засобів, предметів праці, робочої сили, предметів споживання, цінних паперів, грошей тощо/, в т.ч. об'єктів інтелектуальної власності /патентів, ліцензій і ін./. Друга виражає систему виробничих відносин між людьми щодо привласнення об'єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення /безпосередньому виробництві, обміні, розподілі та споживанні/ У діалектичній єдності цих двох сторін В., тобто економічна власність, означає привласнення індивідом, колективом, державою та іншими суб'єктами засобів виробництва, предметів споживання, послуг та інших об'єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення. Вона належить до базисних відносин і не залежить від волі та свідомості людей /Див. Власність/. Юридична В. є формою вияву реальних економічних відносин власності, належить до надбудовних відносин, залежить від волі і свідомості людей. Юридична В. є загальною умовою виробництва, виявом волі певного класу і правовим оформленням цієї волі в юридичних актах і нормах, у праві власності. Право власності та його модифікація опосередковано впливають на процеси привласнення /Див. Власність/. Соціальний аспект В. розкриває процес утворення і розвитку класів, соціальних груп і взаємодію між ними залежно від ставлення до засобів виробництва, способів отримання певної частки суспільного багатства. Політичний аспект В. характеризує наявність впливу на політику держави залежно від привласнення засобів виробництва, інших об'єктів В. Психологічний аспект В. відображає наявність або відсутність почуття господаря у працівників. Національний аспект В. характеризує наявність або відсутність різноманітних об'єктів власності у руках тієї чи іншої нації, народу. Докорінна зміна В. в Україні вимагає трансформації кожної з названих підсистем. З часу проголошення державної незалежності в Україні відбулась зміна національної підсистеми В., оскільки 95% власності, яка знаходилась у руках загальносоюзних міністерств і відомств колишнього СРСР, перейшла в руки української держави.

Власність економічна - система виробничих відносин між людьми /класами, соціальними верствами, групами, окремими індивідами) щодо

привласнення різноманітних об'єктів власності /засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили, патентів і т.ін./ у всіх сферах суспільного відтворення /безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні/. Вона включає в себе дві основні сторони: кількісну і якісну. Кількісна означає сукупність матеріальних благ у суспільстві, різноманітних об'єктів власності, основними з яких є: засоби праці, предмети праці, предмети споживання, робоча сила, послуги, цінні папери, золото, гроші, патенти, ліцензії, „ноу-хау", використовувані людьми сили природи, форми і методи організації виробництва, корисні копалини. З середини 70-х років XX ст., тобто з початку другого етапу НТР, окремим об'єктом власності стає інформація. Якісна сторона В. означає процес привласнення різними суб'єктами власності тих чи інших об'єктів В., /або всієї сукупності/ у безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Основними суб'єктами власності є окремий індивід, колектив, акціонерна компанія, держава, наднаціональні органи. Привласнення здійснюється насамперед у процесі праці, при якому відбувається взаємодія людини з природою, пристосування предметів природи до потреб людини. Крім того, процес привласнення здійснюється різними суб'єктами власності у формі заробітної плати, торгового прибутку, ренти, процента, через механізм цін, соціальні виплати тощо, тобто через соціально-економічну форму суспільного способу виробництва /або виробничих відносин/. Таким чином В.е. охоплює систему виробничих відносин. Привласнення засобів виробництва у різних сферах суспільного відтворення становить основне виробниче відношення. Теоретичним виразом В.е. є сукупність економічних законів і категорій. В.е. охоплює не всі виробничі відносини, а лише їх систему,тобто комплекс внутрішньо необхідних , суттєвих, причинно-наслідкових зв'язків. В неї не входять форми прояву цих зв'язків, поверхневі і випадкові зв'язки. Відповідно до Закону України „Про власність" основними і рівноправними формами В. визнаються приватна, колективна і державна. В процесі реформування економічної системи відбувається трансформація відносин В., метою якої є поєднання праці і власності на основі роздержавлення економіки і створення на цій основі дієвих стимулів до праці.

Власність юридична - загальна умова виробництва, вияв волі певного класу і правове оформлення цієї волі в юридичних актах і нормах, у праві власності. Оскільки В.ю. є виразом вольових відносин між людьми, пов'язаних з певним видом матеріальних або нематеріальних благ або з речами, то вона, як і економічна власність, має також дві сторони: вольове ставлення людини до іншої людини або групи людей до іншої групи; ставлення людини до речі. У другому випадку речі /засоби, предмети праці, предмети споживання та ін./належать певним особам і становлять їхнє майно, при цьому виявляється вольове ставлення людини до речей, вона вкладає свою волю у певну річ. У цьому плані В.ю. означає ставлення індивідуума до речей як до своїх, тобто як до самого себе, або поширення себе на зовнішні предмети, втягування у свою орбіту, коли власник може розпоряджатись ними на свій розсуд. Речі

при цьому уособлюються, персоніфікуються і протиставляються іншим речам, які або взагалі не перебувають у чиємусь володінні, або перебувають у володінні інших суб'єктів. Вільний доступ до таких речей інших членів суспільства не допускається. Певні речі, як об'єкти володіння, становлять майно конкретної особи, стають монопольною сферою вияву виключно волі її власника. У його свідомості цей процес відбивається через ставлення до речей як до своїх, що не перебувають у сфері вияву волі інших індивідуумів. У свідомості інших осіб це відбувається як ставлення до чужих речей, не свого майна. Найважливіші категорії В.ю. - володіння, розпоряджання, користування.

Власні оборотні засоби - оборотні засоби, сформовані підприємством на правах власності або надані йому у постійне користування. Сума В.о.з. встановлюється в статутному фонді створюваного підприємства його засновниками і змінюється в процесі господарської діяльності тощо. Забороняється використання для формування статутного фонду бюджетних коштів, одержаних в кредит та під заставу.

Вмонтовані, або **автоматичні стабілізатори** - система заходів для автоматичного внесення необхідних змін у певні рівні державних витрат та податків. Вона зумовлює автоматичне збільшення дефіциту державного бюджету або скорочення його позитивного сальдо /зменшення дефіциту/ в період інфляції. До них належать: автоматичні зміни в надходженні податків, виплати по безробіттю та інші соціальні виплати, субсидії фермерам і т.ін. Головна мета вмонтованих стабілізаторів - обмеження розмаху та глибини економічних коливань, пом'якшення їх впливу на економіку. Але автоматичних стабілізаторів недостатньо для цього. Хоча відомо, що в США сучасні В.с. зменшують коливання національного доходу приблизно на третину. Тому їх дія поєднується з проведенням конкретних урядових заходів /дискреційною фіскальною політикою, розвитком системи суспільних робіт, розробкою проектів державної зайнятості,програм трансфертних витрат, змін ставок податків, податкової структури та величини витрат/.

Внутрігалузева спеціалізація - форма суспільного поділу праці, при якій із раніше сформованих галузей окремі види виробництва виділяються у самостійні чи відносно самостійні галузі і підгалузі виробництва.

Внутрігалузевий оборот - частина створеної продукції галузі /у вартісному виразі/, яка спожита у процесі виробництва іншими підприємствами цієї ж галузі.

Внутрізаводський оборот - вартість напівфабрикатів та виробів власного виготовлення, спрямованих на виробництво товарної продукції; вартість продукції допоміжних цехів /електроенергії, пари тощо/ власного виготовлення; вартість виробів власного виробництва, призначених на поточний ремонт та утримання будівель, споруд, транспортних засобів; вартість виробництва власних інструментів, штампів, моделей і т.ін.; виробничі послуги основному виробництву /наприклад, послуги ремонтних служб, заводського транспорту тощо/. В.о. визначається як різниця між валовим оборотом і валовою продукцією.

Внутрішнє фінансування

Внутрішнє фінансування - використання засобів з прибутку самого підприємства. Розрізняють активне /відкрите/ самофінансування, яке можливе тоді, коли балансовий прибуток залишається у розпорядженні підприємства, тобто збільшується власний капітал у вигляді платіжних засобів або вимог по відкритому рахунку; неактивне /приховане/ самофінансування, яке можливе внаслідок заниженої оцінки майна або занижених відрахувань у резервний фонд, що у відповідності з критеріями балансового права не відображене у балансі або приховане в пасивних позиціях, а фактично зменшує податки і на розподілену частину прибутку. В ф. має ряд переваг:1/ за рахунок додаткового власного капіталу підвищуються надійність і кредитоспроможність підприємства; 2/ створення і ріст власного капіталу відбувається прогресивно; виключаються витрати по фінансуванню; 3/ з'являється можливість дострокового повернення зовнішнього капіталу і зменшення витрат на виплату процентів по ньому; 4/ підприємство стає більш незалежним від зовнішнього капіталу, 5/ полегшується процес прийняття рішення щодо подальшого розвитку за рахунок додаткових інвестицій. У сфері фінансування промисловості самофінансування відіграє дуже важливу роль, оскільки залежить від розмірів валового прибутку, виплат процентів за позичений капітал, податків за прибуток, дивідендів та ін. Основними недоліками самофінансування є можливість приховування фактичної рентабельності і покриття збитків та можливість виявлення в акціонерів недовіри до керівництва підприємства і суперечок з ними щодо розмірів дивідендів.

Водний кадастр - зведення систематизованих відомостей про водні ресурси країни. Використовується для оцінки водних ресурсів з метою поліпшення їх використання.

Галузь з незмінними витратами - галузь національного господарства, що використовує неспеціалізовані, широко застосовувані в економіці ресурси, нарощування пропозиції яких не є проблематичним. Через це питома вага галузі в загальному обсязі споживання даного виду ресурсів залишається відносно незначною. Тобто збільшення /зменшення/ споживання галуззю ресурсів через нарощування /скорочення/ обсягів виробництва фактично не впливає на ціну ресурсів, отже, і на витрати виробництва. Це, у свою чергу, залишає незмінними ціни на товари, що виробляються галуззю протягом тривалого часу, за який фірми здатні пристосуватися до зміни споживчого попиту - демонтувати /наростити/ обладнання, реконструювати виробництво, покинути або прийти в галузь і т.ін. Отже, в Г.з н.в. фактор „ціна ресурсів" протягом тривалого часу не впливає на ціни товарів, що виробляються. Г. з н.в. - явище унікальне . Такими можна розглядати галузі /підгалузі/ обробної промисловості на стадії їх виникнення і становлення. В процесі подальшого розширення вони, як правило, починають впливати на співвідношення попиту і пропозиції, а отже й на зміну цін на ресурси, через що й стають галузями із зростаючими витратами.

Галузь із зростаючими витратами - галузь національного господарства, що використовує вузькоспеціалізовані ресурси, пропозицію яких при

потребі швидко збільшити неможливо. Тому розширення виробництва у таких галузях підвищує ціну ресурсів Зростання ціни ресурсів збільшує витрати виробництва і відповідно й ціну одиниці продукції галузі. Отже, в Г.із з в ціна рівноваги продукції завжди змінюється із зміною обсягів виробництва. До того ж галузь здатна виробляти більше продукції лише при вищій ціні рівноваги. Обов'язкова зміна ціни рівноваги зумовлюється тим, що при збільшенні галуззю обсягів виробництва на ціну починається подвійний тиск різної спрямованості. З одного боку, зростаюча пропозиція товару зміщує ціну рівноваги вниз. З другого - більш високі витрати виробництва вимагають її підвищення. Ось чому центр рівноваги обов'язково зміститься і обов'язково у напрямку зростання, оскільки ціна продукту у довгостроковому періоді повинна компенсувати витрати, що зросли. В іншому випадку галузева норма прибутку знизиться і почнеться відплив капіталу з галузі, який спричинить скорочення виробництва, що поверне описаний процес у зворотний бік. Цей процес триватиме, доки співвідношення ціни і питомих витрат не забезпечуватиме галузі втрачену середню норму прибутку. Така ціна становитиме ціну рівноваги для нового обсягу виробництва До Г. із з.в. належить переважна більшість існуючих галузей В їх числі сільське і лісове господарства, галузі добувного комплексу, оскільки вони використовують значну частину обмежених в природі земельних ресурсів, корисних копалин.

Гарантований щорічний дохід - дохід, який не може бути нижчим за встановлений річний дохід сім'ї. Г щ д - один з головних складових елементів так званого негативного прибуткового податку /Див Негатиний прибутковий податок/.

Генеральна угода про тарифи і торгівлю /ГАТТ/ - багатостороння міжнародна угода й одна з найбільших міжнародних економічних організацій. Заснована в 1947 р. підписанням 23 країнами генеральної угоди про режим торгівлі і торговельну політику, яка почала діяти з 1948 р. ГАТТ покликана регулювати торгові відносини між країнами -учасницями на основі рівності, усунення дискримінації, імпортних квот шляхом консультацій і багатосторонніх переговорів, поступового зниження мита. Тепер в ГАТТ входить майже 100 країн (ряд країн та міжнародних організацій беруть участь в її роботі на правах спостерігачів), на які припадає понад 90% світового торгового обороту. Основний орган ГАТТ - сесії, що відбуваються раз на рік. У міжсесійний період - Рада представників, яка проводить за рік до 10 своїх сесій. Поточну діяльність обслуговує секретаріат (м. Женева). Важливий елемент функціонування ГАТТ - так звані раунди багатосторонніх переговорів, де вирішуються конкретні проблеми. У 80-ті роки колишній СРСР робив спроби увійти в ГАТТ, але безуспішно, бо механізм зовнішньоекономічної діяльності його не був ринковим.

Гіперінфляція - інфляція, яка розвивається надзвичайно високими темпами, викликаючи згортання виробництва, масове безробіття. Світовий досвід показує, що при Г. ціни зростають на 1-2 % щоденно /В Україні ціни у 1992 р. зростали щоденно на 5-6 %, а в 1993 р. -більше ніж на 300%/. Гіперінфляція здатна призвести до повної руйнації господарство країни.

Гіперінфляція

При надзвичайно швидкому, часто стрибкоподібному зростанні цін нормальна виробнича діяльність стає неможливою. Підприємствам все гостріше не вистачає надходжень від реалізації продукції для відновлення виробництва. Дуже проблематичною для виробників стає можливість користування кредитом, оскільки, по-перше, вони втрачають платоспроможність самі По-друге, кредитори стають дуже обережними, згортають кредитування, надають в основному короткотермінові позики під високі проценти, що робить їх надзвичайно дорогими і непридатними для виробничого інвестування. Хронічна нестача власних коштів і перешкоди на шляху їх залучення із сторони змушують підприємства послідовно скорочувати виробництво, закривати робочі місця. Високі темпи інфляції роблять вигідним для підприємств нагромадження сировинних ресурсів з метою їх перепродажу у майбутньому за вищими цінами. Інфляційні очікування спонукають виробників і продавців притримувати на складах і готову продукцію, а наявні кошти перетворювати у непродуктивні матеріальні цінності, зокрема, нерухомість. Все це посилює диспропорції в господарстві країни, сприяє подальшому розвитку інфляції. Дестабілізуючим наслідком є швидкий і відчутний перерозподіл доходів на користь відносно невеликої частки населення,бо він суттєво скорочує сукупний попит,чим посилює вже й так порушену макроекономічну рівновагу, що поглиблює кризові явища. Високі темпи інфляції здатні призвести до надзвичайної ситуації - викликати вилучення капіталів із виробництва. Подібне відбуватиметься, коли банківський процент, зростаючи під тиском інфляційної хвилі, сягне рівня, при якому класти кошти в банк стане значно вигіднішим, ніж займатись виробничою діяльністю. Таке вилучення капіталів із продуктивної сфери означатиме пряме руйнування виробництва, економіки в цілому. Швидке, особливо стрибкоподібне зростання цін здійснює руйнівний вплив на господарство країни, і тому воно позбавляє підприємців необхідних для їх діяльності об'єктивних орієнтирів і стимулів. За таких умов виробники не знають, чого і скільки потрібно споживачам, яку ціну встановити на продукцію. В свою чергу, покупці, в тому числі інвестиційних товарів, не уявляють за якою ціною купувати пропоновану продукцію. Одночасно гроші,швидко знецінюючись, втрачають здатність виконувати функції міри вартості, засобу платежу. Постачальники відмовляються приймати такі гроші в якості оплати за сировину, комплектуючі, енергоносії тощо і вимагають потрібні їм для життєдіяльності реальні матеріальні цінності, яких спеціалізовані споживачі не мають і мати не можуть. Все це стримує обмін, порушує складну мережу господарських зв'язків, гальмує, зупиняє виробництво. Негативним наслідком Г. є падіння курсу національної валюти, що відбувається через швидку і значну втрату національними грошима вартості /подорожчання споживчого кошика/ та спекуляцію валютою, яка породжується інфляційними тенденціями. Люди, знаючи про подальше знецінення грошей, намагаються звільнитись від них. Це здійснюється і шляхом придбання стійкіших іноземних грошей, що дозволяє більшою мірою зберегти свої активи, утримувати їх у відносно

високо ліквідній формі, одержати грошовий дохід від зворотного обміну валюти на національні гроші, які девальвуються. За умов Г. попит на іноземну валюту різко зростає, зумовлюючи подальше падіння курсу національних грошей. Падіння курсу /грошей/, в свою чергу, підвищує імпортні ціни, що посилює інфляцію. Описані процеси більшою чи меншою мірою виявились і в господарській практиці України.

Глобальні проблеми людства - комплекс проблем, які вийшли за межі окремих держав і зачіпають інтереси всього людства. Це — відвернення світової ядерної війни та забезпечення стабільності миру; необхідність подолання екологічної кризи та ефективної й комплексної охорони навколишнього середовища; продовольча, сировинна, енергетична криза; проблема розвитку самої людини, перспективи забезпечення її гідного майбутнього та ін. Основна причина загострення глобальних проблем - демографічний вибух, який супроводжується нерівномірністю зростання населення у слаборозвинутих країнах. Це зумовлює злидні, масовий голод /щорічно вмирає понад 40 млн. чол.; у 1991 р. із 5,6 млрд. жителів планети лише 500 млн. чол. жили добре, 900 млн. жили у злиднях, 1,7 млрд. не мали нормальної питної води/. Важливою причиною загострення глобальних проблем є непродумане ставлення людини до природи, що виявляється у винищенні лісів /за 1 хв. на планеті знищується 20 га лісу/, природних річок, створенні штучних водойм, втраті величезних масивів землі /щорічно близько 7 млн.га родючих земель/, непомірному використанні шкідливих хімічних добрив. Температура земної поверхні за останні 100 років підвищилася на 0,5°, вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5%, концентрація шкідливих речовин у повітрі багатьох міст перевищує норму у 10 і більше разів. Близько 80 % всіх видів захворювань пов'язані із споживанням неякісної води. В результаті екологічної кризи Україна щорічно втрачає 15-20 % ВНП, або 15 млрд.крб./за цінами 1990 р./, втрати від аварії на Чорнобильській АЕС до 2000 р. становитимуть від 130 до 250 млрд. крб. /за цінами 1990 р./ без врахувань втрат, пов'язаних із захворюваннями людей. Сутність Г.п.л. визначається як комплекс зв'язків і відносин між державами та соціальними системами, суспільством і природою у загальнопланетному масштабі, які торкаються життєвих інтересів народів усіх країн і можуть бути розв'язані шляхом їх взаємодії. Різні Г.п.л. тісно пов'язані між собою. Так, гонка озброєнь супроводжувалася колосальними витратами / на воєнні цілі - щорічно більше 1 трлн.дол./, які могли б бути використані для розв'язання екологічної, продовольчої проблеми, подолання відсталості країн третього світу. Першочерговою проблемою людства є відвернення термоядерної війни. Для цього необхідні демілітаризація економіки, переведення значної частини військового виробництва на випуск мирної продукції. Всередині 70-х років почалась екологічна криза, яка засвідчила різке загострення суперечностей між людиною і природою. Найважливіші ознаки цієї кризи - глобальні зміни клімату та виникнення „парникового ефекту". В результаті безпрецедентних масштабів впливу людини на навколишнє середовище відбувається знищення навколо планети озонного шару. Важливою ознакою екологічної кризи стала проблема

виробничих відходів. З усієї маси корисних копалин, сировинних ресурсів, які викачують з надр землі, нині використовується приблизно 1,5 %. Особливо шкідливими є радіоактивні відходи, які змінюють хімічний склад речовин у біосфері, нагромаджують у природі нові шкідливі джерела випромінювання, призводять до зростання онкологічних та генетичних захворювань. Велику тривогу викликає застосування пестицидів В Україні майже 10% території перебуває у стані глибокої екологічної кризи, майже 70 % загальної земельної площі наближається до такого стану. Основними шляхами розв'язання екологічної, паливно-енергетичної та сировинної проблем є швидкий розвиток та використання різноманітних видів відновлювальної енергії /сонячна, вітрова, океанічна, гідроенергія річок/; структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії, а саме зростання частки вугілля в енергобалансі і зменшення газу та нафти, оскільки запасів останніх менше на планеті, а їх цінність для хімічної промисловості є дуже важливою. Необхідно інтенсивно створювати екологічно чисту вугільну енергетику. Всі країни повинні розробити конкретні заходи щодо дотримання екологічних стандартів, вивчити запаси своїх ресурсів з використанням найновіших досягнень НТР. Країни, що розвиваються, повинні інтенсивніше розвивати власне сировинне господарство, переробні галузі. У комплексі заходів важливу роль відводиться пошуку ефективних важелів управління процесом зростання народонаселення, формування екологічного світогляду тощо.

Горизонтальні злиття - різновид централізації виробництва і капіталу, що є одним із шляхів утворення монополій. Від інших різновидів централізації /вертикального і конгломеративного злиття/ Г.з. відрізняються тим, що між собою об'єднуються підприємства однотипні, тобто конкуруючі. Внаслідок такого злиття виробництво і ринок товару певного виду монополізуються. Виходячи з них негативних економічних і соціальних наслідків, що породжує монополізм, у країнах з соціально розвинутою ринковою економікою розроблена система заходів,спрямованих на обмеження небажаних монополістичних тенденцій. Заходи, сконцентровані в антимонопольному законодавстві, передбачають контроль з боку держави над процесом злиття, який є диференційованим у залежності від типу злиття. Оскільки Г.з. безпосередньо знищують конкуренцію у певній галузі, то їм приділяється особлива увага. У США, наприклад, встановлюється запобіжна межа розвитку — частка сукупних продажів об'єднання, утвореного внаслідок Г.з., у загальній сумі продажів на ринку даного товару. Така сукупна ринкова частка становить 15%. Її перевищення призводить до судового переслідування. Виняток можливий, коли одна з фірм, що зливаються, знаходиться на межі банкрутства.

Господарський механізм - система основних форм, методів і важелів використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. Упродовж кількох століть, тобто з моменту становлення капіталістичного способу виробництва /початок XVI ст./, ядром Г.м. були ринкові важелі регулювання економіки /механізм

стихійного встановлення цін, коливання попиту та пропозиції, механізм конкуренції тощо/. Тому економічна система того періоду називалася ринковою. Такий механізм проіснував до кризи 1929-1933 р. У цей період державі відводилася другорядна роль в економіці /організація громадського порядку, державної поштової служби, впровадження обов'язкового шкільного навчання, забезпечення національної оборони, емісія крупних банкнот, будівництво деяких громадських споруд (доріг, мостів) та їх утримання у робочому стані/. Але цей механізм призвів до утворення монополій, екологічної кризи, нерівномірного розвитку регіонів тієї чи іншої країни, періодичних криз надвиробництва /починаючи з 1825 р./, різкої диференціації суспільства і його поляризації та інших соціально-економічних вад. Тому без широкомасштабного втручання держави економічна система більше існувати не могла. Першим із західних вчених це визнав, усвідомив і обгрунтував англійський економіст Дж.Кейнс. У наш час Г.м. формується в процесі оптимального поєднання державного регулювання і ринкових важелів управління економікою. Державне регулювання, у свою чергу, включає адміністративні /прийняття законів, законодавчих актів і норм/ та економічні важелі /податкова, кредитно-фінансова, амортизаційна, регіональна політика, індекативне планування тощо/. Ядром сучасного господарського механізму є державне регулювання економікою. Тому сучасну економічну систему слід називати планомірно-регульованою. Найпоширенішою назвою такої системи серед західних вчених є „змішана економіка", або „соціально-орієнтована ринкова економіка". В ній вони виділяють такі основні функції: забезпечення соціального добробуту; національне регулювання або планування економіки; дотримання правил чесної конкуренції. Перша функція здійснюється за допомогою певного перерозподілу національного доходу через державний бюджет на користь найбідніших верств населення. Основними функціями Г.м. є: використання економічних законів; розв'язання соціально-економічних суперечностей; реалізація відносин власності і перш за все власності на засоби виробництва; всебічний розвиток людини, її потреб /матеріальних і духовних/, інтересів, стимулів; узгодження економічних інтересів окремих індивідів, колективів, соціальних груп, класів. Щоб державне регулювання /як ядро сучасного господарського механізму/ у поєднанні з ринковими важелями виконало названі функції, необхідно виробити науково обгрунтовану економічну політику, забезпечити надійну систему інформації, створити сильно діючу систему влади, спрямувати свідомість більшості людей на реалізацію цілей державного регулювання тощо.

Господарський /комерційний/ розрахунок - [метод господарювання підприємств, об'єднань тощо, який застосовують у процесі продуктивного використання засобів виробництва і робочої сили, привласнення й використання одержаного доходу] Г.р.передбачає співвідношення витрат і результатів, досягнення такого співвідношення між ними, коли за рахунок отриманих результатів здійснюється розширене відтворення засобів виробництва, робочої сили, виконуються прийняті перед іншими підприємствами і державою договірні зобов'язання. Повніше сутність Г.р.

розкривається в його основних принципах. Це, по-перше, самоокупність, або заміщення витрат за рахунок власних доходів від реалізації товарів і послуг. По-друге, рентабельність або доходність всіх ланок підприємства /цехів, бригад тощо/, тобто перевищення доходів над їх витратами По-третє, матеріальна зацікавленість трудових колективів і окремих працівників у результатах діяльності, насамперед отриманні доходу. По-четверте, матеріальна відповідальність колективу за незадовільну роботу, невиконання договірних зобов'язань тощо. Найважливішим принципом Г р. є самофінансування. Воно означає здійснення підприємством розширеного відтворення за рахунок чистого прибутку, без бюджетних асигнувань. Джерелами самофінансування є також амортизаційні відрахування, банківські кредити. Госпрозрахункові відносини повинні поширюватись на взаємовідносини між підприємствами і вищестоящими органами /міністерствами, державою в цілому/. Вони здійснюються через державні замовлення, контракти, ставки банківського проценту. Це означає, що при існуючих в Україні адміністративних методах управління економікою вищестоящі органи повинні нести матеріальну відповідальність перед колективами підприємств за виконання договірних зобов'язань, за непродумані рішення тощо.

Госпрозрахункові відносини у зовнішньоекономічній діяльності - метод господарювання підприємств, об'єднань та організацій у зовнішньоекономічній сфері. Базується на співставленні витрат і результатів, валютної самоокупності, самофінансування і матеріальній відповідальності за контрактами. Відповідно до цих принципів підприємства оплачують поставлену їм продукцію за зовнішньоекономічними цінами, тобто цінами, за якими товари були б продані або придбані на зовнішньому ринку. Вони перераховуються у національну валюту за відповідними валютними курсами або коефіцієнтами, які відображають їх реальну купівельну спроможність . Підприємства /об єднання/ і організації, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, повинні стримувати прибуток, з якого частина йде у валютну скарбницю держави, а частина - для виробничих і соціальних потреб колективу.

Госпрозрахунковий дохід - найважливіший елемент новоствореної вартості в умовах економічної самостійності підприємств, які працюють на основі принципу самофінансування та інших принципів господарського розрахунку. В Г.д. входить фонд заробітної плати та частина прибутку , яка залишається після сплати податків і процентів за кредит, а також штрафів, пені, неустойок. Іншими словами, Г д. складається із так званого чистого прибутку підприємства та фонду заробітної плати. Частину його підприємства направляють на розширення та технічну реконструкцію виробництва, підготовку та перепідготовку кадрів соціальні потреби колективу, преміювання, на охорону праці, доброчинні фонди тощо. В Україні з чистого прибутку формуються фонд розвитку виробництва, науки й техніки, фонд соціального розвитку колективу; фонд матеріального заохочення. Кошти з фонду розвитку виробництва повинні спрямовуватись на технічне переоснащення виробництва, наукові й дослідно-конструкторські розробки, перепідготовку кадрів, освоєння нових видів

продукції та інше Кошти фонду соціального розвитку колективу спрямовуються на житлове будівництво, будівництво й утримання об'єктів соціально-культурної сфери, оздоровчі заходи та інші соціальні потреби. Фонд матеріального заохочення використовується для виплати премій за підсумками виробничої діяльності. Існує певна однотипність у використанні прибутку західними компаніями і підприємствами України.В той же час в Україні питома вага обов язкових виплат з прибутку на початку 1994 року становила приблизно 80%, у розвинутих країнах Заходу - не більше 40-45%. При цьому фонд зарплати у собівартості продукції США становить понад 70 %, в Україні - приблизно 15%.

Готова продукція - повністю закінчені на даному підприємстві і в даному періоді готові вироби та напівфабрикати, що випускаються на сторону.

Гранична витрата - кожна додаткова /нова/ витрата виробництва, що приносить ще одну одиницю продукції; один з показників, за допомогою якого фірми формують свою виробничу стратегію. Оскільки Г.в. показує, на яку величину зростуть /скоротяться/ витрати у випадку збільшення /зменшення/ виробництва на одиницю, то порівняння Г.в. з граничною виручкою /зміна виручки, викликана збільшенням або зменшенням виробництва на одну одиницю/ дозволяє фірмі, співставляючи варіанти, визначитись, який шлях обрати для підвищення прибутковості.

Гранична витрата на ресурси - величина приросту витрат на придбання ресурсів, зумовлена кожною додатковою одиницею ресурсу. Показник Г.в. на р. використовується для визначення межі доцільності залучення додаткових ресурсів у виробництво. Вважається правилом, що на конкурентному ринку прибуток максимізуватимуть послідовно залучувані одиниці ресурсу до моменту,коли витрати на придбання останньої одиниці зрівняються з вартістю її граничного продукту /Див. Граничний продукт/. Наступна одиниця ресурсу принесе вже не приріст доходу, а приріст загальних витрат, тобто збитки.

Гранична маржа - обов'язковий попередній мінімальний внесок при купівлі акцій. Вказує на частку вартості цінного паперу, яку можна оплатити позиченими коштами; відсоток ринкової ціни акції, який встановлюється у законодавчому порядку і вводиться центральним банком з метою обмеження спекуляції на фондовій біржі. Нестримний розвиток спекуляції викликає великі сукупні витрати майна громадянами, підприємствами, різноманітними фондами тощо через падіння курсів акцій,що їм належать. Це відчутно зменшує сукупні витрати, в тому числі на інвестиції, підштовхуючи економіку до спаду. Г м. вважається одним із важелів так званого селективного регулювання - допоміжного засобу проведення кредитно-грошової політики. Висота Г м. може змінюватись в часі, а також зменшуватись /в період низької кон'юнктури, коли виникає необхідність пожвавити фондовий ринок/, і зростати - для запобігання спекулятивної скупки акцій.

Гранична схильність до споживання і заощадження - коефіцієнти, які визначають вплив зміни в доходах домашніх господарств на їх схильність до споживання і заощаджень. Та частка приросту /скорочення/ доходу після оплати податку, що споживається, дістала

назву гранична схильність до споживання /Гсс/. Гсс = $\frac{\text{зміна в споживанні}}{\text{зміна в доході}}$ Відповідно частина будь-якої зміни доходу, що заощаджується, являє собою граничну схильність до заощадження /Гсз/. Гсз = $\frac{\text{зміна в заощадженнях}}{\text{зміна в доході}}$ Оскільки невикористаний приріст доходу є заощадженням, то спожита і заощаджена частка прирощеного доходу складатимуть загальну величину приросту доходу. Тому сума коефіцієнтів Гсс і Гсз повинна дорівнювати 1. Дані коефіцієнти свого часу були використані Д.Кейнсом при розрахунках конкретних доз „ін'єкцій" в економіку купівельної спроможності або доз вилучення останньої з метою надання запропонованій ним антициклічній політиці держави чіткої кількісної визначеності. За їх допомогою він намагався використати на практиці сформульований ним основний психологічний закон, згідно з яким люди „схильні, як правило, збільшувати споживання доходів, але не такою мірою, як зростає доход". На жаль, стабілізуючі можливості державного регулювання ринкової економіки і дотепер залишаються обмеженими. Одним із основних обмежуючих факторів є саме кількісний аспект політики, який передбачає знання та схильність людей до розподілу отримуваних доходів на споживання і заощадження. Згідно з кейнсіанськими графіками, така схильність із зміною доходів залишається практично незмінною. Ряд економістів вважають таку позицію помилковою, стверджуючи, що із зростанням доходу Гсс зменшується, а Гсз зростає. Тобто із зростанням доходів їх розподіл на споживану і заощаджувану частини вирішується на користь останньої. Полеміка між економістами з приводу „граничної схильності" триває й досі.

Граничний продукт - кожний доданий продукт /приріст виробництва/ від застосування додаткової /ще однієї/ одиниці певного ресурсу /фактора виробництва/, тобто віддача кожної нової одиниці ресурсу, залученої у виробництво. В умовах товарно-грошових відносин Г.п. існує в натуральній і вартісній /грошовій/ формах. За вартістю Г.п. - це додаткова грошова виручка від застосування додаткової одиниці ресурсу. Згідно із законом спадної віддачі, одного з базових елементів теорії раціонального господарювання, за умов, коли якісні параметри всіх видів застосовуваних ресурсів /капіталу, праці, землі/ залишаються незмінними, послідовне збільшення одного з них /наприклад, праці/ з певного моменту додає все менший приріст продукту в розрахунку на приріст ресурсу. Іншими словами, є певна межа, за якою ефективність додаткових вкладень послідовно зменшується. Внаслідок зниження ефективності виникає ще одна межа, і подальше залучення ресурсу втрачає економічний сенс. Такий момент настає, коли вартість Г.п. від застосування останньої одиниці ресурсу зрівнюється з витратами на придбання цієї одиниці ресурсу /Гвр/, тобто коли Г.п.=Гвр. Гвр,що дорівнює Г.п., вважається справедливою ціною даного ресурсу і виступає критерієм при розподілі доходу. Закономірності Г.п. однаковою мірою стосуються і капіталу, і праці, і землі. Тому: 1/ розрахунок Г.п. проводиться по кожному із зазначених ресурсів; 2/ при розрахунку Г.п. по окремому ресурсу інші вважаються незмінними; 3/ на основі

розрахунків Г.п. по кожному ресурсу формується раціональна структура капіталовкладень; 4/ вартість вироблюваного продукту визначається як сума добутків маси кожного залученого ресурсу на його Г.п.; 5/ питома вага зазначених добутків визначає частку власника ресурсу у загальному доході, тобто процент на капітал, заробітну плату, ренту.

ші - особливий товар , який служить загальним еквівалентом /рівноцінністю/ при обміні товарів, є для них формою вартості. Г. виражають затрати суспільно необхідної праці, втіленої у товарі, і завдяки цьому забезпечується їх обмінюваність на всі інші товари. У стародавніх греків роль загального еквівалента виконувала худоба, у скандинавських народів - хутро і шкіра, на Русі - хутра родини куниць /його називали куною/. З IV -III ст до н.е. роль загального еквівалента закріплюється за сріблом і золотом, у другій половині XIX ст - за золотом /завдяки таким його властивостям, як однорідність, ділимість, неокислюваність, висока вартість у малому обсязі та ін/. Повніше суть Г. розкривається у виконуваних ними функціях: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових Г. Перша функція Г. полягає у тому, що вони служать матеріалом для вираження вартості усіх інших товарів. Це відбувається тому, що і в товарах, і у Г. втілена уречевлена людська праця, а за допомогою Г. відбувається порівняння їх вартостей. Вартість товару , виражена у Г., є його ціною. Цю функцію Г. виконують як уявні в думках, або ідеальні Г. Вагова кількість металу, прийнятого у певній країні за грошову одиницю, становить масштаб цін. Держава своїм законодавчим актом закріплює грошову одиницю. Як посередник у процесі обміну товарів, Г. виконують функцію засобу обігу, служать інструментом їх реалізації. Цю функцію можуть виконувати лише реальні Г., тобто наявні золоті монети, злитки і т.ін , або їх паперові замінники. Ці дві функції Г. є основними , а інші - похідними від них. Оскільки благородні метали перетворились в основну форму багатства, у його суспільне вираження, то товар нерідко продавався з метою заволодіти цим багатством. Такі Г. випадали із сфери обігу і перетворювались у скарб. Таке накопичення Г. здійснювалось і для того,щоб застрахувати себе від випадковостей ринку, а з появою лихварського капіталу - воно стає самоціллю. У результаті виникнення кредитних відносин між товаровиробниками гроші виступають засобом сплати боргових зобов'язань і виконують функцію засобу платежу. Розвиток кредитних відносин /поряд з іншими причинами/ призводить також до появи кредитних Г. /векселів, чеків та ін./, які поряд з паперовими грошима обслуговують процес обігу товарів і послуг. З розвитком міжнародного поділу праці і міжнародного ринку Г. починають обслуговувати і міжнародну торгівлю, виконуючи функцію світових Г. Цю функцію найкраще виконувало золото. У другій половині XX ст., ще при золотому обігу, широко застосовувались кредитні засоби міжнародних розрахунків і безготівкові платежі, а золото — здебільшого для регулювання сальдо міжнародних розрахунків /для покриття дефіцитів зовнішньоторгових балансів/. Це вело до обмеження його

використання у світовому обігу. Нині як міжнародний платіжний і купівельний засіб використовуються резервні національні валюти - американський долар, англійський фунт стерлінгів та інші.

Гроші паперові - символи вартості, грошові знаки, які з часу панування золотого стандарту і до краху Бреттон-Вудської системи, тобто до середини 70-х років XX ст., заміняли в обігу повноцінні гроші. Г.п. наділяються державою примусовим курсом, оскільки своєї власної вартості через незначні витрати на їх випуск не мають або мають незначну вартість. Вперше Г.п. з'явилися у Китаї в X ст., а в Росії — в 1769 р. Їх поява зумовлена функцією грошей як міри вартості, яку вони виконують ідеально, тобто без наявності повноцінних грошей, та функцією засобів обігу, яка здійснюється миттєво, а також внаслідок функціонування неповноцінних грошей /з меншим вмістом золота і срібла, ніж це зафіксовано у монеті/. Надмірний випуск Г.п. призводить до їх знецінення, інфляції. Після втрати золотом своїх функцій з обігу зникають і класичні Г.п. Сучасні гроші за своєю природою є кредитно-паперовими, тобто мають кредитний і грошовий компоненти при переважанні першого з них. Так, банкнота є своєрідним „гібридом" кредитних і Г.п. Наявність грошового компонента спричинює нестабільність грошового обігу, знецінення грошей.

Грошова система - форма організації грошового обігу, що історично склалася у даній країні і закріплена національним законодавством. Сформувалась Г.с. в XVI-XVII ст. До її складу належить грошова одиниця, масштаб цін, види грошових знаків, порядок випуску /емітування/ та регулювання грошей. Існують Г.с. двох типів: металевого обігу, при якому такий грошовий товар виконує всі функції грошей; паперово-кредитного грошового обігу, в основі якого лежать кредитні гроші. У свою чергу металеві системи бувають: біметалевими і монометалевими. До перших належить Г.с., при якій за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента. У другій половині XIX ст. утвердилася система золотого монометалізму, при якій лише один метал служить загальним еквівалентом /золото або срібло/. Розрізняють чотири різновиди золотого монометалізму: золотомонетний стандарт; золотозливковий стандарт, при якому банкноти розмінювались на золото лише при поданні суми, встановленої законом; золотодевізний стандарт - коли банкноти обмінювались на іноземну валюту /девізи/, яка може розмінюватись на золото. В обох цих різновидах золотомонометалізму в обігу відсутні золоті монети, а монетарне золото зосереджується в руках держави; золотодоларовий стандарт, при якому розмін банкнот на золото був відмінений в усіх країнах, а обмін доларів на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країн-членів МВФ. У 1971 р. було припинено обмін доларів на золото. Сучасна Г.с. базується на кредитно-паперових грошах і характеризується відміною офіціального золотого змісту грошових знаків, вилучення золота із грошового обігу, державною монополією на випуск грошей, широким розвитком безготівкового обігу, скороченням готівки і т ін.

Грошовий капітал - функціональна форма промислового капіталу, яка існує у грошовій формі і приносить додаткову вартість. Його кругообіг

починається із купівлі на авансований капітал засобів виробництва і робочої сили з метою створення вартості і перш за все додаткової вартості, а завершується реалізацією товарів на ринку, в яких у товарній формі втілена сукупна вартість, створена у процесі виробництва, частину якої становить додаткова вартість. Сукупна вартість включає також перенесену конкретною працею вартість засобів виробництва, амортизацію основного капіталу, величину змінного капіталу. Отже, Г.к. функціонує безпосередньо у сфері виробництва. В м'ру розвитку кредитних відносин важливими елементами Г к. є позичковий та фіктивний капітал. Використання Г.к. для надмірного надання кредитів є важливою причиною інфляції. Г к. також існує у формі грошових нагромаджень у банках поряд з накопиченням акцій, облігацій тощо. Під час кризи спостерігається значна нестача Г к. Користуючись цим та недосконалим законодавством, комерційні банки в Україні встановлюють непомірну плату за кредит, що при високих темпах інфляції не тільки не дозволяє розширювати виробництво, але й оновлювати основний капітал.

Грошовий контроль - форма державного та банківського контролю за діяльністю підприємств, які працюють на господарському /комерційному/ розрахунку. Держава здійснює контроль шляхом встановлення таких стабільних економічних нормативів, як розподіл прибутку, темпи зростання середньої заробітної плати, амортизаційні відрахування і т.ін. За невиконання цих нормативів або договірних зобов'язань на підприємства накладаються економічні санкції. Г.к. з боку банків здійснюється шляхом визначення оптимальних варіантів використання кредитів, витрачання фонду заробітної плати, виконання виробничої програми тощо. З цією метою проводиться аналіз господарської і фінансової діяльності підприємства за станом розрахункового рахунку на основі звітів і балансів До підприємств, які працюють незадовільно, банк може використовувати такі санкції, як перевід їх на особливий режим кредитування і розрахунків, відмова в кредитах та інш

Грошовий мультиплікатор - коефіцієнт, що характеризує зв'язок між збільшенням /скороченням/ надлишкових резервів банківської системи і сумою нових кредитних грошей, яку вона може створити. Ефект Г.м. грунтується на тому, що резерви, втрачені одним комерційним банком, внаслідок кредитування стають набутком іншого і використовуються ним також для кредитування. Отже, кожна грошова одиниця, випущена в оборот одним із комерційних банків,створює кредитні резерви для другого, другим для третього і т.д. Іншими словами, ефект мультиплікатора виникає тому, що резерви, які втрачають окремі банки при наданні позик, не втрачає банківська система в цілому. Внаслідок цього вона спроможна створювати кредитні гроші значно більші за її надлишкові резерви Але така спроможність банківської системи існує не завжди Вона обмежується, зокрема, необхідністю формування комерційними банками обов'язкових резервів. Їх величина зумовлюється резервною нормою і регулюється у законодавчому порядку. Формування обов'язкових резервів робить джерелом кредитування лише надлишкові

резерви. Саме тому Г.м. розкриває зв'язок грошоутворюючої здатності банківської системи з її надлишковими резервами, забезпечує банківській системі досить високу захищеність /ліквідність/ у періоди несприятливої кон'юнктури; дозволяє державі через зміну резервної норми впливати на кредитоспроможність комерційних банків, а отже регулювати масу грошей в обігу. У цьому зв'язку грошовий мультиплікатор знаходиться в оберненій залежності від резервної норми, тобто являє собою обернену цій нормі величину. Обернена величина будь-якого числа є часткою від ділення одиниці на це число. Тому Г.м. має вигляд: $M = \frac{1}{Рн}$, де Рн - резервна норма. Оскільки мультиплікатор вказує, яку максимальну кількість нових грошей створить одна грошова одиниця надлишкових резервів при даній резервній формі , то для визначення всієї максимальної маси нових грошей, яку спроможна утворити банківська система при наявності надлишкових резервів, необхідно надлишкові резерви ($Н_р$) помножити на Г.м.

$$M = Н_р \times M$$

Грошовий обіг - безперервний рух грошей у сфері обігу і виконання ними функції засобу обігу та платежу. Г.о. здійснюється в межах грошової системи тієї чи іншої країни і обслуговує обіг всього суспільного сукупного продукту та відтворення робочої сили. Кількість грошей, необхідна для обігу, визначається законом грошового обігу. У підтриманні рівноваги в економіці , збалансованості попиту та пропозиції важливу роль відіграє грошова маса - сума купівельних та платіжних засобів, що обслуговують господарський обіг і належать державі, фірмам та окремим особам. У грошовій масі розрізняють активні гроші, що застосовуються у готівковому та безготівковому обігу, та пасивні /нагромадження , резерви, залишки на рахунках/, які лише потенційно можуть використовуватись в угодах. Г.о. розвинутих країн світу, зокрема США, ділиться на оборот наявних грошей /банкноти,неповноцінні монети/ та безготівковий оборот /чеки, накази, кредитні карточки тощо/, який здійснюється на основі банківських депозитів. Питома вага готівки у грошовій масі скорочується, а безготівкового обігу зростає.

Грошовий ринок - частина, структурний елемент національного ринку країни, де здійснюється купівля /продаж/ грошей через купівлю-продаж боргових зобов'язань, інших цінних паперів. Акт купівлі-продажу грошей, по суті, є операцією кредитною, оскільки суб'єкт, який купує боргове зобов'язання, здобуває у такий спосіб боргову вимогу на того, хто видав зобов'язання і можливість одержувати від нього проценти. Отже, покупці боргових зобов'язань фактично надають гроші в позику під процент. Г.р., як і будь-якому іншому, притаманні пропозиція, попит,ціна. Пропозиція грошей визначається грошовою емісією /основне визначальне джерело/, яку за рішенням законодавчого органу здійснює центральний банк країни. Ось чому кількість грошової маси вирішальною мірою зумовлюється політичною волею. Вона залежить і від кредитної спроможності комерційних банків /Див. Грошовий мультиплікатор/, спрямованості операцій центрального банку на „відкритому ринку цінних паперів". Якщо центральний банк купує у

населення і підприємств облігації, розраховуючись грошима, то збільшує тим самим грошову масу. Продаючи облігації, центральний банк грошову масу зменшує. На пропозицію грошей впливає і динаміка руху валюти за кордон та з-за кордону. У випадку, коли приплив валюти перевищує її відтік з країни, кількість грошей зростає. І навпаки. Попит на гроші зумовлюється двома головними факторами. Одним з них є потреба в грошах для ведення господарської діяльності, розрахунків населення за товари і послуги. Це так званий попит на гроші для угод. Він завжди прямо пропорційний номінальному ВНП і обернено - кількості оборотів грошової одиниці за рік /О/. Попит на гроші для угод $= \frac{ВНПн}{О}$. Отже, на цей різновид попиту впливають зміна обсягів виробництва і цін, швидкість обороту грошей. Другим з основних факторів формування попиту на гроші є бажання людей, підприємств утримувати набуті в процесі життєдіяльності активи у формі цінних паперів /облігацій, акцій, сертифікатів тощо/ чи у формі грошей. Останнє породжує попит на гроші з боку активів. Отже, величина цього попиту залежить від форми утримування активів, якій надається перевага. Зберігання активів у формі цінних паперів, довгострокових вкладів забезпечує їх власнику доходи у формі процента. Але власник одночасно втрачає „свободу маневру" /можливість у будь-який час купити потрібний товар, одержати необхідну послугу, використати можливість, що несподівано виникла, уникнути непередбачених ускладнень і т.ін. / через зниження рівня ліквідності активів. Зберігання активів у формі грошей забезпечує вищий рівень ліквідності. Але власник активів позбавляється можливості одержувати процент, або останній суттєво зменшується. Таким чином, власник несе прямі матеріальні затрати від утримування активів у високоліквідній формі. Зрозуміло, що із зростанням таких втрат схильність людей зберігати гроші зменшуватиметься. І навпаки, якщо через зниження процента витрати володіння грошима стануть невеликими, люди все більше прагнутимуть зберігати заощадження у грошах. У цьому зв'язку попит на гроші підвищується. Отже: 1/ попит на гроші знаходиться в оберненій залежності від рівня процента; 2/ купівля цінних паперів— це можливість одержувати процент; 3/ купівля грошей є купівля високої ліквідності. І платою за таке придбання є втрата процента. Показуючи, чого варте придбання високої ліквідності, процент, таким чином, являє собою ціну грошей на Г.р. Ціну грошей на такому ринку не ототожнюють з ціною грошей /еквівалентну обміну і засобові платежу/. Перша є ціною втрат при зберіганні заощаджень у грошах. Її ще інтерпретують як ціну кредиту. Ціна грошей як грошей - це справжня ціна грошей, яка визначається їх купівельною спроможністю. Незважаючи на зазначений „недолік", ціна грошей на Г.р. у своїй частині /частково таку функцію виконує центральний банк/ забезпечує рівновагу попиту і пропозиції, що є надзвичайно важливо, оскільки як надлишок, так і нестача грошей можуть перешкоджати розвитку виробництва і обміну, викликати кризові явища. Різниця лише в тому, що надлишок робить це через інфляційні процеси /Див.Гіперінфляція/, а нестача грошей - через відсутність у необхідній кількості платіжних

засобів для оплати господарських операцій. Практика України повною мірою підтверджує зазначене. Так, у 1993 році, особливо останньому його кварталі, коли прогресуюча інфляція досягла 90% на місяць, виробництво почало зупинятися. Воно втратило спроможність до відтворенн значною мірою через брак коштів, як „з'їдала" інфляція. В 1994 році уряд з метою боротьби з інфляцією почав проводити жорстку політику. Інфляцію у першому півріччі вдалося знизити до 6-7%. Але дефіциту платіжних засобів подолати не вдалося. Криза неплатежів в Україні була б не такою жорсткою, якби функціонував повноцінний грошовий ринок. Врівноважуючий механізм ринку грошей діє за такою схемою: 1/ відчутний надлишок або нестача грошей спонукають громадян, підприємства відповідно скуповувати або продавати фінансові активи, що призводить до скорочення або зростання пропозиції цих активів на ринку. Скорочення пропозиції підвищує ціни на активи, зростання -знижує; 2/ зміна ринкових цін фінансових активів викликає зміни процентних ставок. Проценти завжди знаходяться в оберененій залежності від цін; 3/ зміна процентних ставок впливає на схильність людей, фірм зберігати гроші; 4/ зміна схильності зберігати гроші змінює співвідношення попиту і пропозиції на грошовому ринку. Ринок урівноважується. Його урівноважує нова ставка процента, так звана ставка рівноваги.

Грошові доходи населення - основний вид особистих доходів населення, отриманих у формі заробітної плати, пенсій, грошових допомог, стипендій тощо.

Група "А" - сукупність галузей промисловості, що виробляють засоби виробництва. Належать машинобудування і металообробка, чорна й кольорова металургія, електроенергетика і теплоенергетика, хімічна промисловість, промисловость будівельних матеріалей та ін. Деякі галузі промисловості /добувна, обробна та ін./, поряд із засобами виробництва виготовляють і предмети споживання, що відносяться до групи „Б". Відповідно частина продукції підприємств легкої промисловості / сировина, напівфабрикати/, що йде на дальшу переробку відноситься до групи „А".

Група "Б" - сукупність галузей промисловості, що виробляють предмети для особистого споживання населення. Відносяться текстильна, швейна, взуттєва, меблева, цукрова, хлібопекарська, м'ясна, молочна та ін. галузі. Частина продукції окремих галузей групи „А", що виробляють предмети споживання , відносяться до групи „Б".

Група соціальна - об'єднання громадян для спільної діяльності за соціальними чи соціально-психологічними характеристиками.

Девальвація */від лат.de - префікс, що озн. донизу і veleo - коштую/* - здійснюване державою зниження обмінного курсу своєї грошової одиниці стосовно іншої. Це один із варіантів грошової реформи, спрямованої на оздоровлення грошового обігу. Д. - процес протилежний ревальвації, тобто підвищенню обмінного курсу національної валюти стосовно інших.Д. і ревальвація складають два основні варіанти грошової реформи. Часто Д. лише закріплює фактичне обезцінення грошей

внаслідок інфляції. Існує також поняття ринкової Д. валюти, тобто падіння на ринку ціни національної валюти, вираженої в інших валютах, зокрема в доларі. Ринкова Д. відбувається внаслідок зниження попиту на дану валюту. Держава може підтримати курс своєї валюти шляхом ринкових інтервенцій /скуповування власної валюти або продажу іноземної/. При значних господарських розладах державна застосовує Д., яка веде до подорожчання імпортованих і здешевлення власних товарів, експортованих в інші країни. Тому Д. використовується також як засіб зовнішньоторговельної експансії.

Демаркетинг - заходи, спрямовані на зниження попиту населення на товари і послуги шляхом підвищення цін, скорочення або припинення їх рекламування.

Демпінг */від англ. dumping - скидання/* - штучне зниження цін на товари /роботи, послуги/ на зовнішніх ринках з метою усунення конкурентів; продаж товарів за „викидними" цінами, значно нижчими за звичайні. Деколи вони не покривають навіть витрат виробництва і реалізації. Втрати компенсуються більш високими цінами на внутрішньому ринку, державними субсидіями, що надаються з метою стимулювання експорту, майбутніми прибутками на завойованих ринках. В міжнародній практиці Д. розглядається як монополістична діяльність, недобросовісна конкуренція і визнається протизаконною акцією. На конференції країн-учасниць Генеральної угоди по тарифах і торгівлі /ГАТТ/ в 1976 р. був прийнятий Міжнародний антидемпінговий кодекс. В законодавчих актах країн світу з'явилися „антидемпінгові" статті. В законі Австрії в1963 р. вперше був даний кількісний критерій Д. Експортна ціна вважається демпінговою за умови, що вона на 20% нижча за внутрішню ціну країни-експортера або на 8% - за світову ціну. Отже, в міжнародній практиці Д. вважається продаж товару /роботи, послуги/ за ціною нижчою від ціни на внутрішньому ринку і в ситуації, коли така діяльність наносить значну шкоду відповідній галузі країни-імпортера. Антидемпінгові заходи включають підвищення ввізного мита на відповідні товари, квотування або недопущення на внутрішній ринок товарів фірм і країн, що практикують Д.

Депозит */від лат.depositum — річ, віддана на схов./* — 1/ гроші або цінні папери, внесені до банку підприємствами і громадянами на зберігання. Грошові Д. є джерелом позичкового фонду банків і використовуються для надання кредитів. По Д. виплачується певний процент, який залежить від строку зберігання, інших умов. Розрізняють два основні види грошових Д.: до запитання, які повертаються на першу вимогу клієнта, і термінові, які вкладаються на визначений час під більш високі проценти. Цінні папери також віддаються банку на зберігання та обслуговування, за що він отримує від клієнтів певну плату; 2/ на біржі - задаток, певна грошова сума, що складає обумовлену частину ф'ючерсного контракту або тверду суму, яка повинна бути заплачена членом біржі розрахунковій палаті, а клієнтами - брокеру при реєстрації контракту. Д. здебільшого складає 2—10% вартості ф'ючерсної угоди, але може доходити і до 50 відсотків.

Депресія */від лат.depressio - придушення/* — фаза промислового циклу, що настає безпосередньо за фазою кризи. Характеризується зупиненням

спаду промислового виробництва, перебуванням його переважно в стані застою, сповільненням зростання цін, наростанням банкрутств і розмірів безробіття, відносним надлишком позичкового капіталу і низьким рівнем процента тощо. На фазі Д. відбувається поступове розсмоктування товарних запасів, поліпшення фінансового становища фірм , перелом в динаміці прибутків. Створюються передумови для відновлення поступального розвитку економіки, започатковується економічне зростання. Відбувається масове оновлення основного капіталу /фондів/, модернізація виробництв, що сприяє подоланню кризового стану економіки і переходу до фаз пожвавлення та зростання. Д. в західній економічній літературі називають тривалі і руйнівні кризи, наприклад, Велика депресія 1929-1933рр.

Державна власність - привласнення державою /як суб'єкта власності/ засобів виробництва, робочої сили, частки національного доходу та інших об'єктів власності у різних сферах суспільного відтворення. Д.в. відноситься до колективних форм власності, оскільки її персоніфікатором в умовах тих чи інших економічних систем виступає різний за чисельністю апарат державних чиновників /як правило, вищих/ та певною мірою інші верстви та прошарки населення. Д.в. виникає з моменту появи самої держави. Так, уже в країнах Стародавнього світу держава була власником іригаційних споруд, доріг, та інших об'єктів економічної інфраструктури, а також монетних заводів, майстерень по виготовленню зброї тощо. Широкого розвитку Д.в. набуває при капіталістичному способі виробництва, оскільки з XVII ст. виникають державні та змішані /з участю держави/ компанії для управління та торгівлі з колоніями, встановлюється власність держави на землю, арсенали і верфі, підприємства по добуванню міді, залізної руди, виготовлення пороху і т.ін.. В цілому на нижчій стадії розвитку капіталізму існування Д.в. було зумовлене великим робочим періодом на підприємствах державного сектора, значними затратами капіталу, які були нездатні здійснювати індивідуальні власники, а також воєнно-політичними та фінансовими інтересами держави / для цього створювались горілчані, соляні, тютюнові монополії/. В цей період об'єктами державного привласнення були також певна кількість робочої сили, зайнятої на підприємствах державного сектора, та незначна частка національного доходу. Наприклад, у 1848 р. в державному бюджеті США акумулювалось близько 50 млн.дол.. На вищій стадії розвитку капіталізму, з моменту переходу продуктивних сил у корпоративну власність /акціонерні компанії/, починає діяти тенденція до одержавлення економіки. Це послужило однією з важливих причин націоналізації цілих галузей економіки /як правило, базових - вугільної промисловості, енергетики, транспорту тощо/, капіталомістких і наукомістких підприємств, будівництва державних науково-дослідних центрів, лабороторій і т.ін.. Д.в. використовувалась в основному як засіб оздоровлення збиткових капіталомістких галузей промисловості, створення нормальних умов для відтворення сукупного суспільного капіталу. Об'єктами привласнення на вищій стадії

капіталізму стає частка інтелектуальної власності у формі патентів, ліцензій. Але найшвидшими темпами у цей період розвивалась державна власність на всезростаючу частку національного доходу /від 40 до 55-60%/. У США, наприклад, у 1902 р. було одержавлено 1,7 млрд дол. створеного національного доходу, а на початку 90-х років - понад 1,5 трлн дол.. Узагальнюючим показником розвитку Д в. була частка держави в економіці: на початку XX ст. вона становила у США приблизно 8%, а у 70-х роках - близько 30%. Цей показник був вищим в інших розвинутих країнах світу. Проте найбільших масштабів розвиток Д.в. набув в колишньому СРСР, де було одержавлено 92% засобів виробництва і більше 70 % створюваного національного доходу. На другому етапі післявоєнного розвитку Д.в. у Західних країнах /60-і роки XX ст./ внаслідок постійного впровадження результатів наукових досліджень у виробництво, поліпшення організації праці, постійних інвестицій тощо продуктивність праці на підприємствах державного сектора була вищою, ніж у приватних. Тому основною метою функціонування Д.в. було сприяння приватному секторові і насамперед крупному капіталу шляхом надання товарів та послуг за зниженими цінами. Таким чином здійнювалося колективне привласнення значної частки створеної в державному секторі додаткової вартості. На третьому етапі /70-і роки/ державні підприємства все більше діяли за принципами комерціалізації, що поліпшило їх виробничо-фінансове становище. Приватизація засобів виробництва у 80-ті роки відбувалася в основному в рентабельних державних компаніях. Розвиток Д.в. на всіх етапах супроводжувався більшою гарантією зайнятості працівників, наданням товарів і послуг за нижчими цінами, ніж у приватних компаніях, наявністю парламентського контролю за їх діяльністю тощо. Тому в Д.в. частково виражалися риси загальнонародної власності. Негативні риси Д.в.: бюрократизація в прийнятті рішень, використання частини доходів у політичних цілях, не завжди ефективні програми капіталовкладень. Розвиток Д.в. в колишньому СРСР здійснювався в інтересах номенклатурної верхівки. Тотально одержавлена економіка була затратною, в управлінні нею переважали адміністративні методи. В оплаті робочої сили переважала зрівнялівка. Все це спричинило кризові явища в СРСР у 80-х роках.

Державне планування - комплекс взаємопов'язаних заходів державного впливу на народне господарство з метою забезпечення його збалансованого і прискореного розвитку, найбільш дійовий іструмент державного регулювання економіки. Д.п. було започатковане в СРСР планом ГОЕЛРО - планом електрифікації Росії /1920 р./. Перший п'ятирічний план був складений на 1928-1933 роки. В розвинутих країнах Заходу Д п. починає практикуватися після другої світової війни. Спочатку у Франції, яка розробила перший п'ятирічний план на 1947-1953 рр. (план Монне/. Найбільшого поширення Д п. отримало в 609х роках, коли за Фпвнцією, Голландією і Японією його запровадили Великобританія, ФРН, Італія і ряд інших розвинутих країн. Сьогодні Д п. в тій чи іншій формі практикується більшістю країн світу. Д.п. являє собою єдність

трьох послідовних операцій: розробка прогнозу, створення самого плану, програмування. Економічне прогнозування має на меті передбачення розвитку народного господарства, його окремих сфер і галузей. Цим створюються передумови для власне планування, яке полягає у визначенні головних цілей економічної політики і шляхів її реалізації. Завершальною операцією виступає програмування, тобто складання конкретних програм розв'язання окремих економічних завдань — галузевих, регіональних і функціональних. Д.п. виступає у двох основних формах: директивне та індивідуальне планування. Директивне практикується в країнах з командною економікою і носить обов'язковий характер. Державний план доводиться до відповідних господарських суб'єктів і складає основу виробничої чи комерційної діяльності. Виконання плану виступає головним показником їх діяльності. В країнах із соціальною ринковою економікою застосовується індикативне планування, що носить дорадчий, рекомендований характер. Тут Д.п. виступає орієнтиром для підприємців при прийнятті виробничих та інвестиційних рішень. Практика показала вищу ефективність саме індикативного планування. З точки зору тривалості розрізняють короткострокові або поточні плани терміном до 1 року, середньострокові — 4-6 років і довгострокові — 10 і більше років. Мета Д.п. — забезпечення стійких темпів економічного зростання, рівномірного розвитку регіонів країни, повної зайнятості, стримування інфляції, збалансованості платіжного балансу, розширення науково-технічних досліджень тощо. Інструментами досягнення планових цілей виступають передусім економічні важелі /пільгове кредитування, оподаткування, фінансування, субсидіювання/. Не виключаються також елементи адміністрування. Разом узяті, вони повинні спонукати підприємців до бажаної поведінки. Україна, ставши на шлях побудови соціальної ринкової економіки, відмовилась від директивного планування на користь індикативного. Труднощі полягають у ненадійності прогнозів, недостатній розробці стимулів до виконання планів, а також в перехідному характері економіки, що робить планування особливо складним.

Державне регулювання економіки - система державних заходів, спрямованих на забезпечення нормального процесу суспільного відтворення, сприятливих умов для функціонування народного господарства. Держава ніколи не була пасивним спостерігачем розвитку економіки, вона завжди втручалася в господарське життя. Проте масштаби і форми такого втручання були різними. Д.р.е. в ринковій системі пройшло два етапи. Спершу це було епізодичне втручання, викликане здебільшого надзвичайними обставинами, необхідністю виправлення окремих диспропорцій в економіці. Цей етап тривав до початку XX століття. Йому відповідає концепція „Лессе фер", яка проголошує Д.р.е. шкідливим за суттю. Її автори, зокрема А.Сміт, вважають, що ринковій системі притаманний ефективний механізм саморегулювання, своєрідна „невидима рука", яка скеровує дії господарських суб'єктів у потрібному напрямку. Другий етап припадає

на XX ст , яке піддало ринкову систему важким випробуванням. Йдеться про світові війни, „велику кризу" 1929-1933-х років. Вони показали, що умови функціонування ринкової системи надзвичайно ускладнилися, що механізм саморегулювання не всесильний. Він, з одного боку, пошкоджується монополістичними утвореннями, що виникали наприкінці XIX ст., а з другого - взагалі неспроможний справитися з такими лихами, як економічні кризи, безробіття, інфляція, значне майнове розшарування суспільства тощо. Стало зрозумілим, що ринкова систем без Д.р.е. вже обійтися не може. Найбільш переконливо це довів англійський економіст Дж.М.Кейнс у книзі „Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" /1936 р./. Він фактично створив теорію Д.р.е., розробив його головні інструменти. З цього часу Д.р.е. „узаконюється", стає органічною складовою соціально-орієнтованого господарського механізму. Д.р.е. постійно розвивається і вдосконалюється. Сьогодні воно є логічно завершеною системою форм і методів регулювання економіки. Основні форми Д.р.е.: кредитно-грошова, фінансова /бюджетна/, структурна /промислова/ політика, державне планування, політика доходів. Кредитно-грошова політика базується на регулюванні грошової маси і ставок позичкового процента. Суть бюджетної політики полягає у використанні податків, видатків державного бюджету, амортизації з метою регулювання економіки. Структурна політика має на меті формування оптимальної народно-господарської структури, пом'якшення соціально-економічних наслідків структурних криз. Державне планування перш за все спрямовується на досягнення пропорційності та збалансованості економіки. Політика доходів здійснює контроль за заробітною платою і цінами. Д.р.е. користується двома методами: пряме і непряме регулювання. Пряме - ґрунтується на використанні адміністративних заходів і юридичних норм, виступає у вигляді директивних планів, наказів, заборон, фондування тощо. Непряме — це застосування економічних важелів впливу на господарські суб'єкти: ставок податків, мита, державних замовлень тощо. Система Д.р.е. в Україні лише формується. Теорія і досвід показують, що на перехідному етапі побудови соціальної ринкової системи роль Д.р.е. є значною, більш важливою, ніж в умовах сформованої соціальної ринкової системи.

Державний борг - сума заборгованості держави перед кредиторами. Д.б. виникає внаслідок нестачі коштів у держави, необхідних для здійснення її функцій. В таких ситуаціях держава змушена мобілізувати додаткові кошти для покриття своїх видатків. Йдеться про компенсацію дефіциту державного бюджету. Головними причинами Д.б. є розширення економічної функції держави, державне регулювання економіки, мілітаризація і ведення війн. Якщо раніше основною причиною виникнення Д.б. були воєнні дії, то в XX ст., особливо його другій половині, до цього додалися мілітаризація економіки і соціально-економічні програми держави. Друга половина XX ст. до початку 90-х років пройшла під знаком „холодної війни", яка „пожерла" величезні кошти, що перевищували можливості економіки. Іншою причиною зростання Д.б. стало активне державне регулювання економіки, особливо проведення

антициклічного регулювання та здійснення численних соціальних програм. Цьому сприяла кейнсіанська теорія, яка рекомендувала дефіцитне фінансування як засіб пожвавлення економічної кон'юнктури. Сьогодні Д б. має переважна більшість держав світу. Д б. виникає внаслідок державних позик. Розрізняють внутрішні і зовнішні, облігаційні та безоблігаційні позики. Внутрішні мають місце тоді, коли держава позичає гроші у підприємств і громадян країни, зовнішні — коли контрагентом держави виступає іноземний учасник. Облігаційні позики здійснюються за допомогою випуску облігацій під певний процент. Безоблігаційні позики оформляються угодою, наприклад, позики держави в Ощадного банку або міжурядові позики. Державні позики здійснюються як центральним урядом, так і місцевими органами влади. Зростання Д.б. є одним із факторів сучасної інфляції: в умовах кризового стану економіки зростає Д.б. України як внутрішній, так і зовнішній. Внутрішній — внаслідок різкого спаду виробництва, який спровокував значне недонадходження податків до державного бюджету і великі податки на утримання соціальної сфери, санацію підприємств. Зовнішній — зростає за рахунок стрімкого підняття цін на енергоносії, що надходять з країн СНД, і низької конкурентності українських товарів на світових ринках.

Державний бюджет */англ.budget,букв. - сумка/-* фінансова програма діяльності уряду на певний строк /переважно на рік/; склад майбутніх доходів і видатків держави; кошти, які концентруються в руках держави для виконання своїх функцій. Д.б. складається із двох сторін:доходної і видаткової. Доходи держави формуються переважно за рахунок податків, які є головним джерелом надходжень до Д.б., а також надходжень від зовнішньоекономічної діяльності. Видатки держави йдуть на утримання державного апарату і здійснення ним своїх функцій /підтримання громадського порядку, оборона тощо/; на фінансування заходів по соціальному захисту населення, на освіту, культуру, охорону здоров'я, фізкультуру і спорт; на забезпечення функціонування народного господарства. Кошти Д.б. можуть використовуватись також на урядову допомогу іншим країнам. Д.б. України передбачає особливу статтю витрат, пов'язаних з ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи. Видатки держави не повинні перевищувати доходів. В іншому разі виникає бюджетний дефіцит, створюється державний борг. За допомогою Д.б. здійснюється розподіл та перерозподіл валового національного продукту і національного доходу. В країнах з розвинутою ринковою економікою перерозподіляються приблизно 40-50 % національного доходу, в країнах з командною економікою — 80-90 %. В Україні в 1994 р. через Д.б. перерозподілялось біля 80 % національного доходу. Бюджетна система країни включає централізований бюджет і бюджети адміністративних утворень /областей, міст, селищ/. Разом вони складають консолідований бюджет. Сьогодні уряди країн відмовились від концепції „нейтрального бюджету", що передбачала використання бюджетних коштів виключно для утримання державного апарату, і активно використовують Д.б. з метою державного регулювання економіки.

Державний капітал - специфічна підсистема заснованих на експлуатації виробничих відносин між вищими чиновниками державного апарату та менеджерами державних підприємств і установ, з одного боку, і найманими працівниками державного сектора економіки, позбавлених засобів виробництва, з другого боку. Конкретними формами таких відносин є рівень заробітної плати, продуктивності й інтенсивності праці найманих працівників державного сектора, тривалість їх робочого дня, наявність прав /на страйк, укладення колективних договорів тощо/ у трудящих даного сектора порівняно з працівниками приватного сектора, величини отримуваних пенсій та інших соціальних виплат , умов праці і т.ін.. На різних етапах еволюції капіталістичного способу виробництва названі форми наповнювались неоднаковим змістом. Так, у США страйки у державному секторі протягом чотирьох століть еволюції капіталізму були заборонені і прирівнювалися до зради батьківщини. Права на укладення колективних договорів добились не всі категорії зайнятих у державному секторі навіть у наш час, тоді як працівники монополізованого сектора завоювали таке право ще в 30-х роках XX ст. В 60-ті роки у розвинутих країнах Заходу, зокрема у Великобританії, Франції, рівень продуктивності праці на державних підприємствах був вищий, а рівень заробітної плати нижчий. Це свідчило про вищий ступінь експлуатації праці у даному секторі. У той же час в ньому була більша гарантія зайнятості, вищий рівень соціальних виплат (пенсій тощо). Д.к. у процесі своєї еволюції діалектично /тобто з утриманням позитивних сторін/ заперечує розвиток крупного монополістичного/ в т.ч. олігополістичного/ капіталу, що повніше формує плюралізм різних форм власності, створює якісно нову суспільну форму розвитку продуктивних сил, посилює стабільність економічної системи. В процесі роздержавлення й приватизації у 80-х роках у розвинутих країнах світу відбулась часткова дифузія /розсіювання/ Д.к. серед немалої кількості найманих працівників через механізм акціонування і отримання на них дивідендів. Але переважна більшість інших сторін розвитку Д.к. свідчить про те, що він є колективною формою капіталу, яка розвивається насамперед в інтересах крупних монополістичних об'єднань.

Державний капіталізм - безпосередня участь держави в економіці країни. Основним його виявом є державна власність на промислові, транспортні, банківські підприємства, земельні та лісові угіддя. Формується на ранній стадії розвитку капіталізму в умовах недостатнього нагромадження приватного капіталу. Останньому ще було не під силу спорудження та експлуатація крупних промислових підприємств, доріг і каналів. Це змушена була взяти на себе держава. В багатьох країнах вона володіє портами, залізницями, каналами, які складають основу існуючого державного сектора в економіці.Д.к. є складовою частиною багатоукладної економіки країн, що розвиваються: виконує приблизно ті ж функції, що і при розбудові соціальної ринкової економіки нині розвинутих країн. Він є важливим засобом державного регулювання економіки, структурної перебудови господарства на шляху переходу від аграрного до індустріального суспільства.

Державно-монополістичний /корпоративний/ **капіталізм** - зростання економічної ролі держави, її об'єднання з економічною силою монополій в один механізм з метою пристосування до потреб продуктивних сил, збагачення монополій і утримання в залежності широких верств населення. Виникнення ДМК зумовлене посиленням монополізації економіки, ускладненням господарського життя, погіршенням соціально-економічної ситуації, особливо в періоди світових війн та економічних криз. Розвиток ДМК носить суперечливий характер. З одного боку, він ілюструє пристосування економічної системи капіталізму до нових умов, а з другого — породжує нові проблеми: зростання майнової нерівності, суперечностей між транснаціональними корпораціями та молодими державами. Суть ДМК виявляється в таких формах: державна власність, яка використовується монополіями у своїх інтересах; державне регулювання економіки; мілітаризація економіки; національні форми економічної інтеграції.

Дерегулювання - процес, зворотний державному регулюванню економіки і означає скорочення державної регламентації підприємницької діяльності. Д. стосується передусім методів прямого регулювання, тобто адміністративно-правового. Історія розвитку державного регулювання економіки свідчить про наявність своєрідного циклу, коли фаза його зростання змінюється фазою Д. Перша — має місце в періоди погіршення економічної ситуації, друга — в періоди поліпшення. „Нова хвиля" Д. виникла в розвинутих країнах Заходу у 80-ті роки. Найбільш яскравими її проявами стали „рейганоміка" і „тетчеризм", тобто економічна політика, яку проводили президент США Р.Рейган і прем'єр-міністр Англії М.Тетчер. Д. спричиняють суперечливий характер державного регулювання, циклічна природа розвитку економіки, зміни політичних настроїв у країні. Теоретичною основою Д. служать неокласична і монетаристська концепції, які доводять неефективність і навіть шкідливість державного регулювання економіки. Адміністративно-правове регулювання найчастіше застосовується до підприємств — т.з. „природних монополістів" (залізничного транспорту, телефонного зв'язку, електроенергетики, водо- і газозабезпечення тощо). Д. проявляється в знятті певних обмежень на конкуренцію в цих галузях, на ціноутворення. Україна переживає фазу Д., яка пов'язана з переходом від командної економіки з її тотальним регулюванням господарських процесів до соціальної ринкової — з обмеженим державним регулюванням економіки. Надто швидке і безсистемне Д. в умовах, коли ще не сформувався планомірно-ринковий механізм, призвело до дезорганізації економіки, посилення в ній стихійних руйнівних процесів.

Дефіцит */від лат.deficyt - не вистачає/* — 1/ в галузі грошово-фінансових відносин - перевищення видатків над доходами. Розрізняють Д . комерційний і бюджетний. Комерційний Д. має місце на рівні господарських суб'єктів /фірм/ і виступає як перевищення платежів над надходженнями , нестача коштів для задоволення поточних потреб Бюджетний Д.— перевершення державних видатків над доходами, що веде до зростання державного боргу; 2/ нестача матеріальних цінностей

порівняно з потребою, невідповідність пропозицій і попиту на товари та послуги. Товарний Д. характерний для командної економіки, проявляється у стійкій перевазі сукупного попиту над сукупною пропозицією, стосується як ринку товарів, так і ресурсів. Причиною товарного Д. виступає інфляція.

Дефлятор - коефіцієнт переведення економічних показників, розрахованих в поточних цінах, в базові (незмінні) ціни. Наприклад Д. ВНП являє собою індекс цін, за допомогою якого здійснюється перерахунок номінального ВНП /з урахуванням інфляції/ в реальний ВНП. Цей процес називається дефлюванням.

Дефляція */від лат. deflare - видуваю/* - зменшення грошової маси, вилучення з обігу частини грошових засобів, випущених в період інфляції. Д. — процес протилежний інфляції, процес стримування обезцінення грошей. Вона знаходить свій вираз у „подорожчанні" грошей, зростанні їх купівельної спроможності, підвищенні курсу національної валюти стосовно курсів іноземних валют. Д. здійснюється скоординованими зусиллями уряду і центрального банку в інтересах стабілізації грошового обігу та боротьби з інфляцією. З цією метою використовується збільшення оподаткування, скорочення державних видатків, заморожування заробітної плати, підвищення позичкового процента, скорочення кредитних ресурсів тощо. Вони приводять до зменшення грошової маси в обігу, ліквідації надмірного грошового споживання. Д. проводиться здебільшого при підготовці грошової реформи.

"Джентльменська угода" - господарська угода, що укладається підприємцями в усній формі і спрямована на забезпечення спільних інтересів. Домовленості не фіксуються жодним документом, оскільки вони не відповідають чинному законодавству або скеровані проти третіх осіб. Це неофіційний договір, який часто укладається між фірмами в олігополістичній галузі. Д у. переважно використовується для досягнення домовленостей картельного характеру: встановлення єдиної ціни,квот окремих фірм на продаж товарів, поділ сфер впливу тощо. Створення картелей забороняється антимонопольним законодавством більшості країн. Тому Д.у. є спробою обминути закон. Проте судове переслідування учасників Д.у. ймовірне, тому що факт монопольної змови може бути встановлений за непрямими ознаками , такими як синхронне підвищення олігополістами цін на приблизно однакову величину, створення труднощів для проникнення в галузь нових підприємств і т.ін.

Диверсифікація */від лат.diversus - різний, віддалений/* — розширення номенклатури продукції, що виробляється окремими фірмами та об'єднаннями. Д. виступає у двох формах: 1/ розширення асортименту товарів, організація нових видів виробництв в рамках „власної" галузі; 2/проникнення у нові галузі та сфери господарства. Останнє може відбуватися як шляхом створення нових підприємств, так і скуповуванням інших фірм або злиття з ними. Великі корпорації поступово перетворюються в багатогалузеві комплекси. Д. порівняно нове явище, швидко поширюється на Заході /з середини 50-х років XX ст./. Д.

покликана до життя НТР, необхідністю пристосування бізнесу до швидких структурних змін, посилення конкурентної боротьби. Д. виступає інструментом використання переваг комбінування, проникнення в нові, найприбутковіші галузі, стабілізації бізнесу, діючи за принципом „не класти всі яйця в один кошик". Завдяки цьому диверсифіковані підприємства є більш стійкими і конкурентоздатними порівняно з вузькоспеціалізованими. Перші отримують можливість переливання капіталу в найбільш прибуткові галузі. Д. може розглядатися як організаційно-економічний фактор зростання ефективності виробництва. Одним із результатів Д. є поява фірм-конгломератів, що об'єднують підприємства, не пов'язані між собою „технологічним ланцюгом".

Дивіденд */від лат. dividendus - те, що слід поділити/* - дохід, одержаний власником акції за рахунок прибутку акціонерного товариства. Загальні збори акціонерів за результатами господарського року визначають частину прибутку, яка буде розподілятися на акції. Величина Д. залежить від розміру чистого прибутку і кількості випущених акцій. Вона повинна бути вища від банківського процента, що робить привабливим вкладення капіталу в акції. Д. на звичайні акції не фіксується, і він прямо пропорційний прибутку. Д. на привілейовані акції визначається наперед і не залежить від розміру прибутку. Виплата Д. здійснюється переважно грішми, але може відбуватися також у вигляді додаткових акцій, що випускаються замість платежу грішми. Д. вирішальним чином впливає на курс акцій, оскільки останній прямо пропорційний величині виплачуваного по ній Д. Від нього залежить також і ліквідність акцій. Д. є чуйним індикатором стану кон'юнктури, його різкі зміни свідчать про повороти в тенденціях господарського розвитку. У зв'язку з розгорнутими в Україні процесами приватизації та корпоратизації державних підприємств, формування ринку цінних паперів Д. стає поширеною формою доходів підприємств і громадян.

Дизайн товару - зовнішній вигляд, особливості конструкції, естетичні властивості товару, зумовлені вимогами, традиціями і конкуренцією.

Дисконт векселів */англ. discount/* - сума, що її отримують кредитні установи при купівлі векселів та інших боргових зобов'язань до закінчення їх строку дії; вид банківської кредитної операції, яка полягає в скуповуванні векселів до терміну їх погашення /облік векселів/. Д. виникає в процесі комерційного кредиту, коли кредитор бажає достроково реалізувати вексель. Д. здійснюють комерційні банки. При цьому вони виплачують пред'явникові векселя його номінальну вартість за мінусом облікового процента, що відповідає платі за банківський кредит. Право вимоги сплати по векселю переходить до банку.

Диспропорції економічні - порушення пропорцій в розвитку окремих галузей народного господарства, економічних підрозділів /виробництво предметів споживання і виробництво засобів виробництва/, макроекономічних параметрів /фонд споживання і фонд нагромадження/, фаз відтворення тощо. Д.е. виникають внаслідок неправильної економічної політики держави, порушень у функціонуванні

господарського механізму, природних і технологічних аномалій. Д е. суттєво знижують економічну ефективність народного господарства, життєвий рівень населення. Попередження і усунення Д.е. є важливим завданням державного регулювання економіки, зокрема державного планування, структурної політики. Д е. в економіці України значною мірою успадковані від колишнього СРСР, є наслідком колоніальної політики кремлівського керівництва. Вони — і результат численних помилок в ході ринкових перетворень. Найсуттєвіші Д.е. сучасної української економіки: між І і ІІ підрозділами суспільного виробництва, між виробництвом воєнної і „мирної" продукції, між промисловістю і сільським господарством, між грошовими доходами населення і їх товарним забезпеченням, між інвестиціями і споживанням, між експортом та імпортом.

Дисципліна праці */від лат. dysciplina -вчення, виховання, розпорядок/*- дотримання кожним працівником вимог і обов'язків, що випливають з його місця у виробничому процесі, узгодження його діяльності з діями інших учасників виробництва у процесі спільної праці. Д.п. у вузькому розумінні — це точне виконання виробником встановленого внутрішнього трудового розпорядку на підприємствах і установах, суворе дотримання виробничих правил і функціональних обов'язків. Д.п. є неодмінною умовою існування сучасного взаємопов'язаного, взаємозумовленого процесу виробництва. Її значимість зростає разом з підвищенням технічного рівня виробництва, поглибленням спеціалізації та кооперування праці, що вимагають високої організованості та відповідальності кожного робітника. Порушення Д.п. на одному робочому місці може звести нанівець зусилля багатьох працівників, спричинити великі втрати, нещасні випадки, екологічні катастрофи. Її зміцнення є суттєвим резервом підвищення ефективності виробництва.

Диференціальна рента *(лат.differentia — різниця, відмінність, reddo — повертаю,сплачую)* — одна з форм доходу сільськогосподарських підприємств, пов'язана з використанням середніх та кращих за родючістю і місцерозташуванням земель. Зумовлена обмеженістю основного засобу аграрного виробництва — землі. Ця обставина разом із зростанням чисельності населення робить необхідним (для задоволення потреб у продовольстві) залучати до обробітку не лише кращі й середні, але й гірші землі. Це можливо лише за умови, що останні приноситимуть господарям середніх дохід. Тому ціна на сільськогосподарську продукцію формується не середніми умовами виробництва, як у промисловості, а тими, що мають місце на гірших земельних ділянках. Господарювання на середніх і кращих — дає додатковий прибуток за рахунок вищої продуктивності застосовуваних факторів виробництва (Д.р) Вона може бути визначена, як різниця між більш високим прибутком, що його отримують на кращих і середніх земельних ділянках, і середнім прибутком, що створюється на гірших ділянках. Оскільки вища якість земельних ділянок має стійкий характер, то і надприбуток з них є також відносно постійним. Д.р. виступає у двох основних формах: диференціальна рента І і диференціальна рента ІІ. Д р. І пов'язана з

різницею в природній родючості земель, Д р.II — з економічною родючістю, тобто штучним підвищенням продуктивності ґрунту за рахунок додаткових вкладень капіталу — іригації чи осушення земель, використання біостимуляторів, гербіцидів тощо. Д.р. I є результатом екстенсивного ведення сільського господарства, Д.р.II — інтенсивного. Присвоєння Д р. відбувається шляхом угоди між власником землі і орендарем. Якщо фермер веде господарство на власній землі, то вона повністю належить йому. Підвищення Д.р. II — основний шлях зростання прибутковості сільського господарства.

Диференціація в оплаті праці - встановлення відмінностей в оплаті праці залежно від її якості та кількості. При цьому враховуються такі постійні чинники, як складність праці, кваліфікація працівників, умови праці, ступінь відповідальності за роботу, що виконується. Для визначення кількості праці використовують нормування. Складність праці визначається конкретним виробничим завданням, методами його вирішення, поєднанням різноманітних елементів праці.

Диференціація доходів населення - відмінність у рівні доходів на людину, викликана соціально-економічними, демографічними та іншими факторами.

Диференціація продукту - індивідуалізація продукції, надання їй нових властивостей, що відрізняють її від аналогічної продукції інших фірм. Це може бути нова якість товару, фірмова марка, характер упакування, особливе обслуговування тощо, в результаті чого продукція відрізняється на ринку. На неї виникає особливий попит завдяки тому, що частина покупців надає перевагу саме їй. Внаслідок цього продукція певною мірою „монополізується", що дозволяє власникові підвищувати на неї ціни, отримувати прибуток.

Ділер /маклер, джоббер/ - особа або фірма, які виступають на біржі від свого імені і здійснюють посередницькі торгові операції за власні кошти. Відрізняється від брокера тим, що останній здійснює купівлю і продаж для клієнтів і за їх рахунок.

Довгі хвилі в економіці - вид циклічних коливань економічної активності з амплітудою 48-55 років. Довгочасні циклічні зміни в економіці були виявлені ще у другій половині XIX ст. англійським економістом У.С.Джевонсом. Але найповніше описані та аргументовані російським економістом М. Кондратьєвим на початку 20-х років XX ст., тому їх часто називають „хвилями /циклами/ Кондратьєва". Проведений ним аналіз показав наявність Д.х.в е., що проявляються в поперемінному підвищенні та зниженні ділової активності і пов'язаної з цим відповідної зміни рівня цін і прибутковості. Д.х.в е. складається із двох фаз: фази піднесення та фази спаду. Фаза піднесення пов'язана з масовим упровадженням нових технологій, оновленням і розширенням „основних капітальних благ", розвитком модерних галузей економіки. Це сприяє розширенню інвестиційної діяльності, відкриває нові можливості отримання прибутку. Фаза піднесення триває приблизно 25-30 років і змінюється фазою спаду. Остання характеризується погіршенням умов господарювання: застарілими технологіями і технікою, вичерпанням

можливостей їх вдосконалення, падінням ефективності виробництва. Матеріальною основою великих циклів, на думку Кондратьєва, є періодичне масове вибування, оновлення і розширення „основних капітальних благ", тобто елементів основного капіталу із тривалим /близько 50 років/ терміном функціонування. Йдеться про виробничі інфраструктурні споруди: промислові будівлі, мости, дороги, для спорудження яких потрібні великі кошти і тривалий час. Їх оновлення відбувається не плавно, а своєрідними поштовхами, імпульсами для яких служать науково-технічні відкриття та нововведення. Зміна „основних капітальних благ" вимагає значних нагромаджень, великих інвестицій. Отже, Кондратьєвим була обгрунтована інвестиційна теорія Д.х.в е. В 30-х роках австрійський економіст Й.Шумпетер доповнив її іноваційним механізмом. Згідно з цим Д х. в е. зумовлюються також нерівномірністю процесу нововведень, зростанням чи зниженням схильності підприємців до значних іновацій — технічних, технологічних, організаційних, випуску нових видів товарів тощо. Середньострокові цикли розвиваються на фоні Д.х. в е. На фазі їх спаду гостро проявляють себе промислові кризи. Фаза піднесення не виключає кризи, але вони виникають, як правило, на фоні довготривалої зростаючої кон'юнктури. Розуміння механізму Д.х. в е. створює можливість довгострокового прогнозування економічного розвитку. Останній /четвертий з початку формування циклічного поступу економіки/ великий цикл бере свій початок з кінця другої світової війни, фаза піднесення триває до початку 70-х років. Сьогодні світова економіка розвивається на фазі спаду.

Додаткова вартість - соціально-економічна форма додаткового продукту в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, перш за все при капіталізмі. Д в. - це вартість додаткового продукту, створеного найманими працівниками, яка повністю привласнювалась класом капіталістів в XVI - перші десятиліття XX ст. У наш час деяка частка додаткового продукту у формі дивіденду /Див.Дивіденд/ привласнюється найманими працівниками - власниками певної кількості акцій. На підприємствах, викуплених трудовими колективами, більша частка Д в. привласнюється працівниками цих підприємств, а менша вилучається державою через механізм оподаткування банками та іншими фінансовими інститутами шляхом отримання процентів за кредити. Передумовою виникнення додаткової вартості було формування класу найманих працівників — вільних, але позбавлених власності на засоби виробництва і виготовлений продукт. Щоб отримати необхідні життєві блага, вони змушені були продавати свою робочу силу. Виробництво Д.в. здійснюється завдяки здатності найманого працівника створювати своєю працею більшу вартість, ніж вартість його робочої сили Тому, купуючи робочу силу навіть за її вартістю, капіталіст отримує замість цього весь продукт праці , створений найманим працівником. Він складається з еквівалента вартості робочої сили та додаткової вартості. На цьому побудований весь механізм експлуатації при капіталізмі. Щоб створити Д.в. капіталіст повинен купити і засоби виробництва, але ця частина авансованого ним капіталу в процесі капіталістичного виробництва не змінюється, тому отримала назву постійного капіталу.

Додаткова праця

Та частина авансованого капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили в процесі виробництва, змінює свою величину /не тільки відтворює вартість робочої сили, але й створює Д в / і тому називається змінним капіталом. Відношення додаткової вартості /m/ до змінного капіталу /v/ виражає ступінь експлуатації найманих робітників при капіталізмі.

Додаткова праця - праця трудівника, в ході якої створюється додатковий продукт; праця понад ту, що необхідна для відтворення життєвих засобів робітника,потрібних для існування як його самого, так і членів його сім'ї. Праця людини поділяється на необхідну і додаткову.На першому етапі розвитку людства вся праця складала необхідну, коли людина була спроможна забезпечити лише своє існування, і то на дуже низькому рівні Із зростанням продуктивності праці виникає Д п. Вона є джерелом зростання добробуту, розвитку людської цивілізації.

Додатковий прибуток - прибуток, отриманий підприємством понад середньогалузевий рівень за рахунок зниження індивідуальних витрат виробництва. Джерелом Д.п є більш висока ефективність використання виробничих факторів. Основним шляхом створення Д п. є техніко-технологічні та організаційно-економічні іновації. Нововведення, створення нових товарів і послуг, активізація людського фактора дають можливість фірмі здобути конкурентні переваги, зміцнити її позиції на ринку. Д.п. створює для фірми нові можливості інвестування, зростання доходів. Д.п. є результатом творчої діяльності працівників. Д п. виникає також в результаті завоювання і використання фірмами і об'єднаннями монопольного становища /монопольний прибуток/.

Додатковий продукт - продукт, створюваний додатковою працею; продукт, що перевищує необхідний продукт, тобто потрібний для відтворення робочої сили. Поява Д.п. знаменує важливу віху в людській історії. Він зробив можливим вивільнитися частині людей від створення засобів існування і зайнятися мистецтвом, наукою, державними справами, тобто створив необхідну умову для розвитку людської цивілізації. Разом з тим він зробив можливим присвоєння людьми результатів чужої праці і спричинив виникнення експлуатації у різних її формах /рабство, кріпацтво/. Д п. є об'єктом розподілу і перерозподілу. За рахунок Д п. зростає добробут населення, здійснюються інвестиції, утримуються непрацездатні члени суспільства, збільшується національне багатство.

Дослідження товарного ринку - якісний і кількісний аналіз політичних, економічних, науково-технічних, соціальних та інших факторів, які безпосередньо впливають на обсяг і ефективність продажу товару на конкретному ринку, з метою одержання достовірної інформації для прийняття оптимальних рішень щодо розробки програм маркетингу та організації виробничо-комерційної діяльності підприємства-виробника і експортера. Д.т.р., як правило, концентрується на аналізі таких питань, як умови взаємної торгівлі з країною-імпортером; визначення ємкості ринку з урахуванням національного виробництва, імпорту, залишків товарів на складах і в торговельній мережі тощо; кон'юнктура ринку /співвідношення між попитом і пропозицією, рівень цін і їх рух, портфель замовлень, загальна економічна ситуація в країні-імпортері, вплив циклічних і

нециклічних факторів, основні показники кредитно-фінансової системи, вплив валютних курсів і співвідношення валют та інші економічні показники/; прогнозування кон'юнктури ринку на підставі дослідження тенденцій зміни основних економічних показників; вивчення поведінки покупців /мотиви покупок, вимоги до товару та його ціни, способи купівлі, платоспроможність покупців, методи використання товару тощо/; вивчення конкурентів, методів конкурентної боротьби, практики роботи конкурентів на ринку, каналів руху товарів, методів реклами тощо; порівняльний аналіз власного товару з товарами-конкурентами; визначення рівня конкурентоздатності товару на конкретному ринку; вивчення вимог ринку щодо упаковки, дизайну товару, гарантій, сервісу.

Доходи - грошові надходження за одиницю часу юридичних та фізичних осіб; показник господарської діяльності підприємств, установ, організацій. Розрізняються Д. від реалізації та позареалізаційні. Д. від реалізації — фінансові надходження /валова виручка/ від реалізації продукції, робіт і послуг споживачам та замовникам. Позареалізаційні Д. формуються за рахунок різних додаткових надходжень: дивідендів від акцій, процентів від облігацій, отриманих штрафів тощо. Різниця між валовою виручкою від реалізації продукції, робіт і послуг та їх повною /комерційною/ собівартістю становить чистий дохід підприємства або прибуток. Після сплати податків та інших обов'язкових платежів залишається чистий прибуток, який належить підприємству. Залежно від походження Д. поділяються на чотири основні форми: заробітна плата, процент, рента та прибуток.

Доходи населення - грошові та натуральні надходження громадян з різних джерел. Використовуються для задоволення їх особистих потреб, нетоварних витрат і приросту їх заощаджень. Бувають доходи населення реальні та номінальні. Реальні — узагальнений показник рівня життя населення, задоволення його матеріальних та духовних потреб. Вони характеризують кількість матеріальних благ, які можуть бути придбані на ці доходи, та обсяг платних і безплатних послуг. Номінальні — загальна сума грошових доходів без врахування виплати податків, зростання цін.

Дуополія - ринок, який контролюється двома продавцями певного товару чи послуг, не зв'язаних між собою щодо цін, ринків збуту, пільг тощо.

Духовне виробництво - процес створення /вироблення/ ідей, теорій, моралі, свідомості, знань, культури тощо, спрямоване на формування нових духовних, інтелектуальних і фізичних якостей людини. Д.в є діалектичною єдністю духовних продуктивних сил /наука, моральний, ідеологічний, управлінський фактори виробництва, політична, наукова, технічна інформація/ і специфічної системи зв'язків, взаємин між людьми у процесі виробництва своєрідної продукції/наукових винаходів, творів мистецтва, духовних цінностей, ідей, теорій, уявлень тощо/. Предметом економічної науки повинно стати вивчення духовних продуктивних сил, результатів духовної діяльності, їх розподілу серед членів суспільства, процесу обміну окремими продуктами духовного виробництва,їх освоєння. Духовна діяльність є специфічною сферою суспільного поділу праці, у якій здійснюється обробка людей людьми. Продукти духовної

праці можуть бути результатом продуктивної та непродуктивної праці. Характерною особливістю сучасного виробництва є зростання у ньому ролі духовного потенціалу, духу народів і націй, національної самосвідомості, патріотизму.

Екологічні витрати — сукупність витрат і збитків у сфері природокористування. Е.в. — одне з функціональних понять економічної екології, яке науково реалізує загальноприйнятий у світовій практиці принцип сталого розвитку економічної та екологічної систем. Е.в. складаються з власне витрат і збитків, які мають місце в галузі природокористування. До Е.в. матеріального виробництва і невиробничої сфери відносяться безпосередні витрати на охорону природи, очистку повітряного та водного басейнів, земель і інших компонентів природного життєвого середовища; витрати на своєчасне відтворення якості порушеного деструктивними змінами природного життєвого середовища; збитки, пов'язані з незворотними негативними змінами у природному середовищі, кількості та якості природних ресурсів; збитки, пов'язані з необхідністю резервування для природоохоронних цілей об'єктів природи, які могли б експлуатуватися і приносити реальний економічний ефект; податкові витрати у зв'язку з освоєнням природних ресурсів у щораз гірших умовах і ресурсів, віддалених від центрів безпосереднього споживання; підвищені витрати на переробку вторинних і низькоякісних сировинних ресурсів /відходів/ у товарну продукцію з метою економії кондиційної сировини; витрати на розширене відтворення відновних природних ресурсів, а також на пошук і створення замінників використаних невідновних ресурсів; загальні витрати на фундаментальні і прикладні науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи в галузі охорони природного життєвого середовища та раціонального використання природних ресурсів, формальної та неформальної екологічної освіти і виховання.

Екологічний ефект — зміни умов природного життєвого середовища /довкілля/, кількості та якості природних ресурсів. Такі зміни можуть мати як позитивний, так і негативний характер - поліпшення або погіршення природних життєвих умов, збільшення або зменшення кількості природних ресурсів. Е.е. впливає або може вплинути у майбутньому на економічні результати матеріального виробництва і невиробничої сфери. Е.е. характеризується шістьма ознаками: походженням /природний або штучний, викликаний діяльністю людини/; формою прояву /явний і завуальований/; можливістю кількісного виміру /вимірюваний і невимірюваний/; характером взаємозв'язку з традиційним економічним ефектом /ефект, який безпосередньо збігається або не збігається в часі з досягненням економічного ефекту/; можливістю зміни /зворотний і незворотний ефект/.

Екологія — *(від грец. oikos — дім, батьківщина та logos —слово, вчення)* — наука про взаємодію між живими організмами і середовищем їх проживання та закономірності взаємодії природи і суспільства. Термін Е. запропонував німецький вчений Е.Геккель у 1886 р. Він вважав, що предметом Е. є вивчення взаємодії живих організмів і оточуючого середовища. Великий внесок у розвиток Е. належить українському

вченому В.І.Вернадському, який запровадив у науковий обіг поняття „ноосфера". Предметом Е. є екосистеми, їх продуктивність, потоки енергії в екосистемі, біологічні ритми та біосфера в цілому. В сучасній науці поняття Е. не обмежується тільки біологічними значеннями. Стосовно людини біологічна сторона цього поняття розглядається в єдності з технічними, економічними та соціальними сторонами життя суспільства. В сучасних умовах розширюється не тільки склад природних ресурсів, що залучаються в економічну діяльність, але й загальний обсяг промислових та інших відходів, що викидаються у природне середовище. Тому потрібні значні кошти для здійснення природозахисних заходів проти забруднення оточуючого середовища та прискореного відтворення природних ресурсів. Головний шлях розв'язання проблем Е. — повний перехід промислового та сільськогосподарського виробництва на безвідходну технологію та замкнуті цикли природокористування, які виключають викид шкідливих речовин і відходів в навколишнє середовище. Вивчення і застосування законів Е. має надзвичайно велике значення для розвитку суспільства.

Еколого-економічна ефективність - відношення сумарних економіч-них та екологічних витрат до інтегрального еколого-економічного ефекту.

Еколого-економічний ефект - алгебраїчна сума традиційного економічного /як правило, позитивного/ та екологічного /як позитивного, так і негативного/ ефектів у матеріальному виробництві і невиробничій сфері, які досягаються, як правило, з різним лагом /проміжком часу/, лише в окремих випадках - одночасно.

Економетрика *(від грец. metron — міра)* — наука, яка вивчає кількісні характеристики економічних явищ і процесів засобами математичного та статистичного аналізу. Термін Е. запроваджений норвезьким вченим Р.Фрішем. Економетрики вважають, що на підставі знань параметрів, внутрішніх та зовнішніх чинників можливо вирахувати, в який час та в яких розмірах відбудуться ті чи інші господарські явища та процеси. Е. — одне з відгалужень комплексу наукових дисциплін, об'єднаних поняттям — „економіко-математичні методи". Її головним завданням є перевірка економічних теорій на фактичному матеріалі за допомогою методів математичної статистики. Е. претендує на те, щоб виміряти у господарській діяльності величину, інтенсивність та кореляцію процесів і явищ. Економетрики вважають, що економічна теорія повинна розвиватись на підставі математики та статистики, що дозволяє узгоджувати теоретичні розробки з емпіричними даними і шляхом екстраполяції передбачати хід економічних подій. В процесі розвитку Е. від неї поступово відокремились дослідження операцій, лінійне програмування, теорія графів, теорія гри, теорія управлінських рішень та інші розділи економічної науки.

Економіка *(від грец. oikonomia — керування домашнім господарством)* — найважливіша сфера суспільних відносин, виробництва, розподілу, обміну і споживання результатів людської діяльності, а також їх ефективного використання. Е. розглядається у кількох значеннях: 1) сукупність виробничих відносин, що визначаються характером власності на засоби

виробництва. Е. в умовах різних суспільно-економічних формацій визначається перш за все властивою їй системою виробничих відносин між людьми, що здійснюються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг;
2) господарство району, країни або всього світу. Е. кожної країни розвивається в системі суспільного поділу праці. Тому Е. країни складається з Е. окремих галузей (промисловості, будівництва, сільського господарства і т.д.). В Е. кожної країни виділяються також основні виробничі ланки — підприємства, фірми, організації тощо;
3) наукова дисципліна, що займається вивченням народного господарства, його галузей, а також деяких умов та елементів виробництва (праця, управління і т.ін.).

Економіка народна — економічна система, що базується переважно на трудовій колективній власності на засоби виробництва та виготовлений продукт, а основним суб'єктом управління цією власністю виступають члени трудового колективу. Це зумовлено тим, що праця в сучасних умовах носить переважно колективний характер, якому повинно відповідати колективне привласнення. Е.н. не виключає, а передбачає плюралізм форм власності, оскільки в умовах чесної і регульованої конкуренції ефективніше розвиватиметься і трудова колективна власність. Певну правову основу для формування в Україні Е.н. створив Закон „Про приватизацію", в якому пріоритетною формою власності названа власність трудових колективів. Двома іншими основними формами власності при побудові Е.н. є державна і приватна власність (основана на власній та чужій праці). Оптимально у розвиненій Е.н. державна власність повинна становити приблизно 30% (лісове господарство, добувна, металургійна, газова промисловість, нафтохімія, електроенергетика та деякі інші галузі). У приватну власність можуть відійти об'єкти малої приватизації. Якщо виходити з досвіду розвинутих країн Заходу, то питома вага приватної власності може досягти близько 20%. Отже, частка власності трудових колективів у сукупній власності становитиме близько 50 %. Враховуючи те, що до складу приватної власності входить індивідуальна трудова та приватна власність, основана на чужій праці, а оптимальна доля першої становитиме приблизно 15 % від обсягу сукупної власності, на долю трудової колективної та індивідуальної трудової форм власності припадатиме близько 50% загальної власності на засоби виробництва. У свою чергу, державна власність, яка повинна пройти процес реформування і буде розвиватись у формі акціонерних компаній, також певною мірою буде належати зайнятим у державному секторі працівникам, але контрольний пакет акцій залишиться у руках держави. З урахуванням цього всі форми трудової власності будуть переважати у структурі сукупної власності, що й становитиме основу Е.н. Доцільність побудови в Україні Е.н. зумовлена також історичними традиціями українського народу, його менталітетом Крім того, трудова колективна власність є найефективнішою формою власності у розвинутих країнах світу. У США, наприклад, близько 11 тис. фірм викуплено трудовими колективами, а доля зайнятих на цих

підприємствах становить близько 10% сукупної чисельності працюючих. Отже, у даній країні також формуються елементи Е.н. У власності на створений національний доход доля держави становитиме приблизно 40—45%. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, через державний бюджет перерозподіляється від 40 до 55 % національного доходу, що й становить основу формування відповідної долі державної власності на національний доход Згодом переважна частка цієї власності направляється на розвиток освіти, охорони здоров'я і навколишнього середовища та інші соціальні цілі

Економіка підпільна *(тіньова)* — сукупність неврахованих і протизаконних видів діяльності. До таких видів діяльності відносять ухилення від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (виробництво наркотиків, азартні ігри, проституція тощо). Згідно з оцінками західних вчених Е.п. у розвинутих країнах Заходу становить від 5 до 15 % валового національного продукту. В США , наприклад, її масштаби в 1988 році досягали від 243 до 729 млрд. дол. В колишньому СРСР до Е.п. належали:1)коригування прийнятих планів розвитку у бік зменшення, що здійснювалось на основі особистих зв'язків; 2)приховування підприємствами ресурсів, засобів праці і торгівля ними, яка супроводжувалась корупцією, вимаганням, „вибиванням" тощо; 3) приписки, порушення планової і фінансової звітності, що давали можливість утворити фіктивну собівартість, вартість та ціну і отримувати нетрудові доходи; 4)реалізація ресурсів, отриманих в результаті порушення встановлених норм і стандартів (погіршення якості продукції, випуск некомплектної та нестандартної продукції тощо); 5)невиправдане зростання цін, не зумовлене поліпшенням якості товарів і послуг, підпільне виробництво продукції на окремих підприємствах; 6) розкрадання державної власності; 7)ухилення від сплати податків; 8)розвиток чорного ринку (спекуляція, махінації з дефіцитними товарами тощо). В сучасних умовах до таких видів діяльності в Україні додається вивіз товарів за кордон з метою наживи, незаконна конвертація валюти і махінації при здійсненні цих операцій, надання кредитів комерційними банками за солідну винагороду та інше.

Економіка ринкова — економічна система, що базується на індивідуальних формах приватної власності, вільній грі ринкових сил (вільній конкуренції, вільному ціноутворенню, стихійному переливу капіталу тощо). Термін Е.р. ввів у науковий обіг всесвітньо відомий англійський економіст А.Сміт. Він вважав, що розвиток капіталізму повинен здійснюватись у відповідності з принципом laissez-faire, що у перекладі з французької означає „надати подіям природного ходу". Природною рушійною силою господарського розвитку є прагнення індивідуума досягти своїх економічних інтересів. Головними рисами людини він вважав самолюбство. Дбаючи про свої інтереси, така економічно вільна людина поліпшує свій добробут і збагачує суспільство. Суперечність між індивідуумом і суспільством відсутня. Розуміючи, що за умов свободи господарської діяльності і свободи торгівлі окремі індивіди можуть домовлятися про спільне підвищення цін або окремий суб'єкт

господарювання буде прагнути до безмежного привласнення прибутку, А Сміт вважав, що інтереси таких індивідів приводить до певної гармонії конкуренція — регулятор особистого егоїзму, економічної рівноваги. Конкуренція вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність і т.ін., тобто здійснюється саморегуляція економіки. У ринковій економіці державі належить другорядна роль: вона повинна виконувати лише ті функції, які окремій людині не під силу або економічно неефективні. До таких функцій належать: організація громадського порядку, державної поштової служби, введення обов'язкового шкільного навчання, забезпечення національної оборони, емісія крупних банкнот, будівництво, утримання у робочому стані деяких громадських споруд (доріг, мостів).

Економіка соціальна ринкового типу *(соціально орієнтована ринкова економіка)* — економічна система, основана на пануванні колективних форм власності (трудової і капіталістичної), в якій має місце органічне поєднання державного регулювання макро- та мікроекономічних процесів з ринковими важелями, поєднання соціального з ринковим. Соціальне — наявність розгалуженої системи захисту широких верств населення, яке здійснюється у формі державних витрат на розвиток освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища, перекваліфікацію працівників, виплату пенсій, пільг безробітним тощо. Концепція „соціального ринкового господарства", основоположником якої є західнонімецькі економісти Л.Ерхард та В.Ойкен, значно відрізняється від теорії класичного ліберального господарства, тобто від концепції „ринкової економіки", в якій державі відводилась роль „нічного сторожа". Вони визнають, що „перед сучасною державою стоять величезні завдання", що в середині XX ст. можливість істотно звільнити державу від обов'язків малоймовірна. Одним з найважливіших завдань держави Л.Ерхард вважав забезпечення вільної конкуренції. Вільна власна ініціатива та конкуренція повинні поєднуватися з активною роллю держави у господарському житті. Головним критерієм свободи для нього є свобода споживання, яка „знаходить своє логічне доповнення у свободі підприємця виробляти та продавати ті продукти, які відповідають попитові..." Одним з найважливіших критеріїв соціального ринкового господарства (поєднання соціального з ринковим) є досягнення такого господарського порядку, який діє з найвищою ефективністю, коли відповідно до зростання продуктивності знижуються ціни, підвищується реальна заробітна плата. Через конкуренцію, значною мірою регульовану, та поєднання економічних і адміністративних важелів державного регулювання (при переважанні перших) значною мірою може бути досягнута соціальна справедливість, може здійснюватись соціалізація прогресу і розподілу прибутків. Іншим важливим критерієм соціального ринкового господарства є раціональне поєднання ринкової економіки та планового господарства, причому планомірність значною мірою пронизує і ринкову підсистему. У західній економічній літературі таке поєднання називають „регульованою ринковою економікою". Близьким за значенням до поняття „соціальна ринкова економіка" є поняття „змішана" економіка, автором якої є американський економіст

Е.Хансен. Основними функціями такої економіки він вважав створення держави добробуту та здійснення тих чи інших форм національного економічного планування. Крім того, цим терміном позначають поєднання різних, навіть протилежних за своїм змістом форм власності. Для виконання першої функції необхідно здійснювати перерозподіл національного доходу через державний бюджет, і цей процес , на думку багатьох західних вчених, підвищує сукупний добробут,оскільки при перерозподілі частини доходу на користь найбідніших верств населення сума їх задоволення зростає більше, ніж зменшується сума задоволення багатих. При здійсненні планування головна проблема — хто буде розробляти і затверджувати плани: панівна еліта чи все суспільство.

Економіка статична — економіка, в якій всі основні параметри є постійними та незмінними (пропозиція ресурсів, технічні знання, смаки споживачів). В Е.с. показники витрат і дані про попит та доходи, а також про пропозицію ресурсів є постійними. В умовах Е.с. можливо передбачити наслідки виробництва і перспективи економічної ситуації. Незмінний характер економіки буде перешкоджати будь-яким інноваційним змінам. Невизначеність та динамічний характер економіки є неодмінними умовами отримання економічного прибутку.

Економіко-математичні методи — узагальнююча назва комплексу економічних і математичних наукових дисциплін, об'єднаних для вивчення економіки. Поняття Е.-м.м. вперше застосовано на початку 60-х років академіком В.С.Немчиновим. В економічних дослідженнях Е.-м.м. використовуються для моделювання соціально-економічних явищ і кількісного аналізу на рівні окремих господарських об'єктів та економіки в цілому. Е.-м.м. включають різні групи наукових дисциплін, що використовуються в дослідженнях: математичну статистику; математичну економіку і економетрію; методи прийняття оптимальних рішень; економічну кібернетику; методи експериментального вивчення економічних явищ. Розвиток економічної науки стимулює залучення до Е.-м.м. різноманітних математичних методів. Видатний український вчений М.І.Туган-Барановський розробив теорему пропорційності граничної корисності їхнім трудовим вартостям, що дозволило об'єднати дві лінії в теорії економічної цінності: трудову теорію господарських благ та теорію граничної корисності, і знайшло своє застосування в Е.-м.м. Великий внесок у розробку Е.-м.м. зробив Інститут кібернетики НАН України.

Економічна екологія — відносно нова навчальна дисципліна, предметом якої є вивчення взаємозв'язків та взаємозалежностей між виробничою і невиробничою сферами діяльності та станом природного життєвого середовища, кількістю і якістю природних ресурсів. Головне завдання Е.е. — обгрунтування на основі пізнаних економічних і біологічних законів оптимальної взаємодії суспільства і природи, розробка форм і методів раціонального використання, охорони і відтворення природних ресурсів та умов природного життєвого середовища. Розрізняють два рівні Е.е. - загальнотеоретичний (власне Е.е.) і прикладний (економіка природокористування).

Економічна залежність

Економічна залежність - становище, при якому юридично вільний працівник позбавлений засобів виробництва і засобів існування. З юридичної точки зору, найманий працівник при капіталізмі володіє однаковими громадянськими правами з підприємцем. Але у зв'язку з тим, що він не має засобів виробництва і засобів споживання, то змушений найматись до капіталіста, щоб забезпечувати своє життя. Е.з. потрібно відрізняти від особистої залежності, що була побудована на юридичних актах при рабовласницькій системі та феодалізмі. Е.з. почала розвиватись з появою та розвитком приватної власності. Е.з. може існувати і між державами, міжнародними організаціями, підприємствами, фірмами. Подібна залежність зумовлена всесвітнім поділом праці, кредитно-фінансовими та товарно-грошовими відносинами. При Е.з. важливо враховувати інтереси держав і забезпечувати міжнародну економічну безпеку.

Економічна кібернетика — застосування загальних законів кібернетики у вивченні економічних явищ і управлінні економічними процесами. Е.к. є основою для управління — процесу переробки інформації і прийняття рішень. Е.к. — міжгалузева комплексна наука у галузі економіко-математичних досліджень. Е.к. складається із системного аналізу, теорії економічної інформації, теорії керуючих систем в економіці.

Економічна політика — комплекс економічних цілей і заходів, які забезпечують вирішення довгострокових (стратегічних) та короткострокових (тактичних) завдань розвитку економічної системи. Е.п. базується на методологічних та теоретичних засадах економічної теорії і насамперед політичної економії, на основі пізнання об'єктивних законів та закономірностей, потреб, інтересів і цілей індивіда, трудового колективу і суспільства. Основними елементами Е.п. є науково-технічна, структурна, соціальна, інвестиційна, екологічна, аграрна, регіональна політика та ін. Для України особливо важливе значення в сучасних умовах має проведення структурної, аграрної та регіональної політики. Змістом структурної політики повинно стати подолання глибоких диспропорцій в народному господарстві (між групою „А" і групою „Б", між виробництвом і платоспроможним попитом тощо). Змістом аграрної політики має бути пріоритетний розвиток сільського господарства, агропромислового комплексу. При здійсненні регіональної політики необхідно суттєво підняти роль окремих регіонів, областей у проведенні економічних реформ. Важливою умовою реалізації цих видів Е п. є раціональна інвестиційна політика, політика роздержавлення і приватизації. Для входження України у світове господарство особливу роль відіграє зовнішньоекономічна політика. Попередньою умовою проведення раціональної Е.п. є створення науково обгрунтованої програми стратегічних перетворень (реформ).

Економічна роль держави — виконувані державою основні економічні функції з метою забезпечення процесу розширеного відтворення. Реалізація таких функцій починається з моменту виникнення держави, тобто з часу розпаду первіснообщинного ладу і розколу суспільства на протилежні класи. Щоб зламати опір пригноблених верств населення і

постійно здійснювати експлуатацію, класові власників потрібний був спеціальний орган насильства — держава, уособленням якої стали армія, чиновницький апарат, суди, тюрми тощо. Тому найважливішими функціями держави в цей період були збереження та зміцнення існуючого ладу, пануючих форм власності й експлуатація більшості трудящих, переважно через механізм оподаткування. Водночас у країнах стародавнього світу держава брала на себе виконання загальних економічних функцій (будівництво іригаційних споруд, прокладання доріг, введення єдиного грошового обігу). Під час існування Київської Русі держава регламентувала торгівлю, вводила систему мита, організовувала будівництво нових міст. На етапі становлення та розвитку капіталізму держава виконувала насамперед функцію первісного нагромадження капіталу. З будівництвом арсеналів та верфей, підприємств по добуванню міді, залізної руди, створенням горілчаних, соляних, тютюнових монополій держава починає активно виконувати функції підприємця. Важливими її економічними функціями у цей період та протягом розвитку нижчої стадії капіталізму (з початку XVI ст. до 60-х років XIX ст.) стають збереження конкуренції, обмеження іноземного впливу на місцеву промисловість, утримання пошти, портів, транспортних засобів, організація географічних досліджень. Держава також регулює тривалість робочого дня, частково розміри заробітної плати. На вищій стадії розвитку капіталізму, особливо після кризи 1929—1933 рр., вона бере на себе виконання такої глобальної економічної функції, як відтворення сукупного капіталу, розвиток усієї економічної системи. У зв'язку з цим зростає роль держави як підприємця, інвестора, продавця, покупця, кредитора, боржника, організатора. Ця діяльність охоплює всі сфери суспільного відтворення і виражається у формі зростаючого одержавлення засобів виробництва (будівництво державних підприємств, створення спільних з приватним капіталом компаній, фінансування передових наукомістких галузей тощо), робочої сили (зростання чисельності працівників у державному секторі, організація громадських робіт, зростання соціальних витрат, встановлення мінімуму заробітної плати, розвиток освіти, охорони здоров'я і т.ін.), науки (фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, підготовка наукових кадрів, утримання науково-дослідних центрів тощо) та інших елементів системи продуктивних сил. Важливими економічними функціями держави є також послаблення глибини і гостроти економічних криз та циклічного характеру розвитку народного господарства, перерозподіл частки національного доходу від найбагатших верств населення до найбідніших. В тотально одержавленій економіці колишнього СРСР з допомогою адміністративних важелів держава стала основним виконавцем функцій підприємця, інвестора, кредитора, споживача, управлінця тощо. На етапі оновлення існуючої в Україні економічної системи ряд виконуваних державою функцій передається в руки інших суб'єктів власності (колективної, приватної), суттєво послаблюється адміністративний вплив на управління народним господарством — таке управління посилюється за допомогою економічних важелів.

Економічна система — сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства. Основними елементами Е.с., її підсистемами є продуктивні сили, техніко-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності, господарський механізм. Продуктивні сили складають матеріально-речову основу Е.с. Ці підсистеми забезпечують перетворення природи відповідно до потреб людей, створюють матеріальні і духовні блага і визначають зростання продуктивності суспільної праці. Продуктивні сили розвиваються і функціонують за своїми законами, їм властиві внутрішні суперечності (Див.Продуктивні сили.) Техніко-економічні відносини — це відносини між людьми у процесі спеціалізації, кооперування, комбінування, концентрації виробництва тощо. Вони є речовою формою розвитку системи продуктивних сил, разом з якими формують технологічний спосіб виробництва (Див. Техніко-економічні відносини). Виробничі відносини, або економічна власність — це відносини між людьми щодо привласнення тих чи інших об'єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення. Їм також властиві внутрішні закони розвитку та імманентні суперечності. Виробничі відносини є соціально-економічною формою розвитку продуктивних сил і разом з ними складають суспільний спосіб виробництва. Проміжною ланкою між цими двома сторонами є техніко-економічні відносини. Суспільний спосіб виробництва розвивається залежно від економічних законів, наділений внутрішніми суперечностями. Господарський механізм — це система основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини й узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства (Див. Господарський механізм). Таким чином, в Е.с. виділяються техніко-економічні та виробничі відносини (відносини економічної власності), які у діалектичній єдності утворюють економічні відносини. Україна перебуває на етапі формування нової Е.с.

Економічна стратегія — довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань.

Економічне зростання — збільшення обсягів суспільного виробництва і розширення можливостей економіки задовольнити зростаючі потреби населення у товарах і послугах. У розвинутих країнах Заходу таким інтегруючим показником є збільшення обсягів валового внутрішнього продукту. Цей показник є більш досконалим порівняно з показником національного доходу, оскільки в останньому не враховуються результати діяльності людей у сфері нематеріального виробництва. Однак пануюча в СРСР політична економія марксизму базувалася на ідеї про визначальну роль змін в економічній структурі суспільства, у реальному базисі та на їх впливові на надбудову (соціальні відносини, політику, право, ідеологію, мораль, свідомість тощо). Разом з тим вона не

заперечувала зворотного впливу цих сфер на базис. Добре відомі слова К.Маркса про те, що ідеї стають матеріальною силою тоді, коли вони оволодівають масами. За словами Ф Енгельса, на економічні явища і процеси мають зворотний вплив соціальні, політичні, юридичні та інші надбудовчі відносини, а державна влада також є економічною силою. При інтенсивному Е.з ступінь використання національного багатства, економічного потенціалу суспільства зростає, у ньому (національному багатстві) здійснюються структурні перетворення. Зокрема, змінюються співвідношення між виробничими й невиробничими фондами на користь останніх, збільшується питома вага основних фондів і зменшується частка матеріальних оборотних засобів і запасів, зростає частка домашнього майна населення, особливо предметів довготривалого користування. У процесі розширеного відтворення відбувається поєднання інтенсивних і екстенсивних факторів Е.з. Тому розрізняють переважно інтенсивний або переважно екстенсивний тип такого зростання; Оскільки більшість джерел екстенсивного зростання (земля, корисні копалини, вільні трудові ресурси тощо) надзвичайно обмежена, а суспільству властиве прогресивне економічне зростання, необхідно переходити до переважно інтенсивного типу. Це означає рішучий перехід до працезаощаджуючих, фондозаощаджуючих і ресурсозаощаджуючих технологій зростання ефективності суспільного виробництва. Е.з. вимірюється у постійних цінах початкового і кінцевого періоду. Спочатку вираховується індекс зростання валового внутрішнього продукту у цінах початкового періоду, потім у цінах кінцевого періоду. Реальний індекс Е.з. визначається як середнє геометричне цих двох індексів. Основними факторами Е.з. є кількість і якість природних ресурсів, кількість і якість трудових ресурсів, обсяг основного капіталу, технологія, науково-технічний прогрес. Згідно з даними західних вчених останній фактор забезпечує майже 30% приросту реального національного доходу.

Економічне мислення — система поглядів людини на закономірності економічного розвитку, сутність економічних явищ і процесів та причини їх виникнення. Е.м. є структурним елементом мислення людини взагалі. Зміст Е.м. людини зумовлений типом існуючих суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних, культурних, характером законодавчої бази тощо), умовами її життя, місцем у соціальній структурі та ін. Визначальним фактором змісту Е.м. є характер існуючих відносин власності, місце людини у суспільному поділі праці, рівень її освіти. Найважливішими елементами Е.м. є уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства галузі народного господарства, варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок, техніко-технологічна культура, орієнтація на раціональне використання економічних і природних ресурсів тощо. Правильне Е.м. забезпечує раціональне управління діями людини на робочому місці, у масштабі підприємства (об'єднання), галузі народного господарства. Е.м. буває шаблонним, коли рішення приймається за звичаєм, на рівні здорового глузду, і творчим, яке характеризується виробленням нових методів

вирішення завдань та досягнення мети, критичним підходом до існуючих економічних форм тощо. Важлива роль у формуванні Е.м. належить економічній науці в цілому і політичній економії зокрема. У свою чергу, ці науки повинні узагальнити раціональні ідеї, положення світової економічної думки, адекватно відображати реалії дійсності і передбачати тенденції їх розвитку. Важливою умовою формування правильного Е.м. є усвідомлення людиною національної ідеї, духу народу, національна свідомість.

Економічне передбачення — здатність індивідів або певних інститутів приймати раціональні цілеспрямовані рішення, що грунтуються на врахуванні вигод і витрат, які можуть стати наслідком їх дій.

Економічне стимулювання — система організаційно-економічних заходів, скерованих на розвиток господарської діяльності та підвищення її ефективності шляхом забезпечення матеріальної зацікавленості працюючих у результатах діяльності. Найважливішими складовими елементами економічного стимулювання є прогнозування, планування, госпрозрахунок, норми, нормативи, ціни, кредити, форми і системи оплати праці тощо.

Економічний експеримент — науково поставлений дослід у галузі економічних процесів для перевірки ефективності розроблених господарських заходів. Його мета — перевірка правильності гіпотези, висунутої на основі вивчення діючої практики економічного розвитку.

Економічний потенціал країни — характеристика можливості економіки у виробництві матеріальних благ, наданні послуг, задоволенні економічних потреб суспільства. Він включає потенціал використання всіх ресурсів: основних виробничих фондів, трудових, матеріальних, природних, фінансових та інших. Економічний потенціал пов'язаний з можливостями всіх фаз суспільного відтворення: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Ефективність його використання залежить від господарського механізму.

Економічний примус — спосіб впливу на виробничу діяльність людей та її регулювання за допомогою зміни умов виробництва. Е.п. використовується в єдності з позаекономічним примусом (прямим розпорядженням, підкоренням), а також використанням матеріальних, моральних і адміністративних стимулів до праці. В різних суспільно-економічних формаціях ці способи використовуються неоднаково, своєрідно поєднуються. В умовах рабовласницького способу виробництва використовувались переважно методи позаекономічного примусу, прямого підкорення одного класу, верств населення іншим. Воно базувалось перш за все на привласненні землі, іригаційних споруд та інших засобів виробництва. За умов феодалізму, з переходом від відробної форми ренти до продуктивної, а згодом і до грошової, посилюється Е.п. до праці. При капіталізмі домінуючу роль відіграє Е.п., оскільки працівники отримують особисту свободу і позбавлені засобів виробництва та засобів споживання. Е.п. на етапі простої кооперації і мануфактури поєднується з позаекономічним (застосовується нагляд за робітником у процесі виробництва, примусове

подовження робочого дня тощо). В умовах крупного машинного виробництва виникає такий специфічний засіб примусу робітника, як контроль ритму виробничої діяльності ритмом руху машин і механізмів. З виникненням масового безробіття з'являється додаткова форма опосередкованого Е.п. на діяльність робітника. На сучасному етапі розвитку капіталізму сформована високоефективна система матеріальних, адміністративних та моральних стимулів до праці, а в цілому впродовж усього періоду існування капіталістичного способу виробництва (майже п'ять століть) через сувору дисципліну у більшості працівників виробилась звичка добросовісного ставлення до праці.
В наш час до сприятливих умов праці належать покращення санітарно-гігієнічних умов (зменшення ступеня забрудненості середовища, вібрації, вологості, інтенсивності шуму, освітлення, встановлення оптимального рівня температури тощо); фізичних умов (усунення фізичних небезпек, встановлення оптимального ритму роботи, тривалості робочого циклу, ротація робочих місць та інше). Основну роль серед методів Е.п. в сучасних умовах відіграє впровадження найбільш прогресивних систем заробітної плати. До них належать тарифні, преміальні, колективні. При тарифній системі заробітна плата поставлена у залежність від безперебійної роботи устаткування, від складності праці, яка виражена відповідним тарифним розрядом і ставкою. Тарифні системи розробляються на основі оцінки різних трудових характеристик. Найбільш широко використовують при цьому метод аналітичної оцінки, коли тарифні ставки встановлюються залежно від складності виконуваних робіт за такими групами факторів: кваліфікація виконавця (освіта, досвід роботи, професійна підготовка), розумові та фізичні зусилля, його відповідальність за матеріали, устаткування і т.ін. Для ретельного вивчення якості робочої сили застосовується система оцінювання заслуг, згідно з якою для кожного фактора, що оцінюється (якість праці, продуктивність, професійні знання, здатність пристосовуватись, надійність, ставлення до роботи та ін.), складається шкала оцінок робітників у балах. До оцінки заслуг вносяться і такі показники, як відданість фірмі, готовність до співробітництва, що прирівнюються до фактора кваліфікації. Все це посилює Е.п. працівників до праці. Преміальні системи заробітної плати пов'язують тарифні ставки з нормами затрат праці певною функціональною залежністю. Поточний контроль тут зведено до мінімуму, застосування преміальних форм базується на прийомах відрядної та погодинної заробітної плати. Серед преміальних систем заробітної плати виділяють відрядно-преміальну. Більшість преміальних систем передбачає застосування технологічної надбавки (за дотримання технологічної дисципліни, безаварійну роботу, підтримання устаткування в хорошому стані). Преміальні системи заробітної плати будуються так, щоб стимули, пов'язані з поліпшенням окремих показників роботи, доповнювали один одного, а також щоб розміри одноразових підвищень тарифних ставок і окладів для безпосередніх працівників були не менші 3% основної заробітної плати, для майстрів і техніків — не менше 5%. В іншому разі вони перестають

відігравати стимулюючу роль. Найпоширенішою формою колективної оплати є система участі у прибутках. При цьому формується преміальний фонд, з якого в залежності від заробітної плати робітника, його особистих і трудових характеристик (раціоналізаторська діяльність, відсутність запізнень і прогулів тощо) йому виплачуються премії. Такі виплати звільнені від податків, що стимулює впровадження даної системи. Часто у рамках цієї системи працівникам сплачують премії або їх частку у формі акцій. В умовах колишнього СРСР, особливо з кінця 20-х і до кінця 50-х років, широко використовувались позаекономічні примуси до праці, а на всіх етапах існування СРСР недооцінювались матеріальні стимули, переважала зрівнялівка. В сучасних умовах в Україні найважливішими напрямками посилення Е.п. до праці є впровадження прогресивних форм і систем заробітної плати, застосування ринкових важелів в органічному поєднанні з методами державного регулювання, ліквідація зрівнялівки тощо.

Економічний суверенітет України — власність українського народу на своє національне багатство, на основі якого уповноважені ним органи влади самостійно здійснюють регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності. До складу національного багатства входить уся сукупність створених і нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних і духовних благ, рівень освіти, виробничого досвіду людей, майстерності й обдарування населення, а також природні ресурси. Тому при переході власності на національне багатство від загальносоюзних міністерств і відомств колишнього СРСР до українського народу (обсяг такої власності становив 95% того, що тепер знаходиться в Україні) уповноважені ним органи повинні регулювати розвиток усієї системи продуктивних сил і в тому числі кожного елемента (засобів і предметів праці, робочої сили, науки, форм і методів організації виробництва, використовуваних людьми сил природи, а також інформації), виробничих відносин або економічної власності, техніко-економічних відносин і господарського механізму. Матеріально-речовою основою економічного суверенітету є незалежність країни у створенні свого технологічного способу виробництва. Суверенітет при формуванні техніко-економічних відносин передбачає незалежність при встановленні структури господарських зв'язків між підприємствами (об'єднаннями) різних країн, міжгалузеві структури тощо. Найбільш вразливою до Е.с. є в даний час сировинна залежність України (40 млн.т нафти, 100 млн. куб.м. газу, 35 млн. т коксівного вугілля, майже 75% лісоматеріалів тощо). Е.с. України у сфері економічних відносин власності означає незалежність держави (уряду, підприємств, об'єднань тощо) у ціноутворенні, привласненні прибутків, встановленні заробітної плати тощо. Незалежність України у формуванні господарського механізму означає можливість уряду застосовувати усю сукупність адміністративних та економічних важелів в управлінні народним господарвством. Перехід всього національного багатства у власність українського народу відбувся здебільшого формально. Щоб такий перехід став реальним, необхідне значне роздержавлення економіки, немала

частина власності повинна перейти у руки трудових колективів, близько 30% державної власності повинно піти по шляху демократизації, на основі роздержавлення слід добитись реального плюралізму власності та управління нею. Це дасть змогу створити ефективну національну економічну систему і добитися повного Е.с. України.

Економічний цикл — рух капіталістичного виробництва від чергової до наступної кризи. Перша економічна криза в умовах капіталізму відбулась у 1825 р. З того часу здійснився 21 цикл. Кожний цикл складається із чотирьох основних фаз: криза, депресія, пожвавлення і підйом. Основною з них є криза, тому з'ясування причин її виникнення значною мірою розкриває і найважливішу причину Е.ц. Оскільки криза носить багатоаспектний характер (криза надвиробництва, платіжна, фінансова, валютна тощо), то її виникнення зумовлене певним комплексом внутрішніх суперечностей. Найбільш глибинною з них є економічна суперечність між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення його результатів. З моменту виникнення капіталістичного способу виробництва (початок XVI ст.) і виробництво, і привласнення носили приватний характер. Впродовж приблизно двох століть приватне виробництво перетворилось у суспільне. Матеріальною основою цього процесу був розвиток крупної машинної індустрії. Посилення суспільного характеру виробництва у розвитку і поглибленні суспільного поділу праці всередині галузей народного господарства (особлива форма поділу праці), посиленні зв'язків між підприємствами і галузями промисловості, у зростанні масштабів підприємств, кількості зайнятих на них, збільшенні питомої ваги крупних підприємств в кожній галузі тощо. Розвиток крупної машинної індустрії дав можливість значно збільшити обсяг виготовлюваної продукції. Але протягом цього періоду від процесу постійно зростаючого суспільного виробництва все більше відставала форма привласнення. Як і 200 років тому воно залишалось приватним, тобто привласнення більшої кількості створених благ здійснювалось окремими капіталістами. Це спричинило переростання суперечності між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення у конфлікт, що вимагав свого вирішення. Таке часткове вирішення і відбулось підчас першої економічної кризи. Конкретною формою прояву цієї глибинної суперечності було протиріччя між зростаючими масштабами виробництва і відносним звуженням платоспроможного попиту населення. Оскільки в той період було відсутнє державне регулювання заробітної плати, не було встановлено її мінімального рівня, кожен окремий капіталіст намагався знизити заробітну плату до мінімуму, тому зменшувався платоспроможний попит населення в умовах неконтрольованого масового виробництва товарів на невідомий ринок. Отже, виникла криза надвиробництва. Її посилює диспропорційність розвитку економіки. Криза проявляється у нагромадженні товарних мас у гуртовій торгівлі. Підприємці, продавши товари торговим капіталістам, вважають їх реалізованими і продовжують виробництво у тих же масштабах. Але з часом масштаби товарообміну скорочуються, торгівля перестає закуповувати нові партії

товарів, що призводить до падіння виробництва, банкрутства підприємств, зростання безробіття, відповідно — подальшого скорочення платоспроможного попиту. Торговий капітал з метою реалізації товарів знижує ціни, що в умовах різкого скорочення виробництва сприяє встановленню ринкової рівноваги (відповідності попиту і пропозиції). Після цього кризове падіння припиняється й економіка входить у фазу депресії. Кризи виникали кожні 10—11 років. Матеріальною основою такої періодичності було масове оновлення основного капіталу. Перша економічна криза підштовхнула процес еволюції власності. Тому не випадково у 30-ті роки 20 ст. починають виникати акціонерні компанії - колективна форма капіталістичної власності. Але процес еволюції власності відставав від темпів та масштабів усуспільнення виробництва і праці, що призвело до нової кризи, нового Е ц Найглибшою за всю історію капіталізму була криза 1929—1933 рр. (виробництво у США скоротилось на 53%, інвестиції — на 79%, з'явилась величезна армія безробітних), яка тривала 37 місяців. Саме в цей час стало остаточно зрозумілим, що ринкова економіка неспроможна ні подолати, ні зменшити глибину економічних криз. З цього моменту починається широкомасштабне втручання держави в економіку, антициклічне регулювання її. Гігантські монополії починають вивчати ринок, платоспроможний попит населення, прогнозувати його і під час кризи свідомо скорочують масштаби виробництва. В наступні десятиріччя почалося масове виробництво товарів тривалого споживання (автомобілів, холодильників, телевізорів), які через певний проміжок часу населення старалось замінити на кращі моделі і т.ін. Так виникає нова матеріальна основа Е.ц. — масове оновлення товарів широкого вжитку Поряд з цим державою активно ведеться амортизаційна політика, спрямована на прискорення процесу оновлення основного капіталу. Антициклічне регулювання здійснюється також за допомогою податкової, фінансово-кредитної, грошової політики тощо. Тому Е.ц. у післявоєнний період стає коротшим, а кризи — не такими глибокими. Замість надвиробництва товарів з'являється надвиробництво основного капіталу, коли виробничі потужності навіть у період відсутності кризи завантажені на 75—80%, відсутнє різке зниження цін тощо. Тому під час кризи 1990—1992 рр. падіння промислового виробництва у США становило 1,9%, а тривалість кризи — 10 місяців. В Україні в 1991—1993 рр. внаслідок розриву господарських зв'язків, скорочення платоспроможного попиту населення, галопуючої інфляції, відсутності науково-обгрунтованої економічної політики уряду та інших факторів промислове виробництво скоротилось на 42%, кількість офіційно зареєстрованих безробітних досягла 1 млн., а приховане безробіття охопило близько 40% працюючих. Все це відбувалось на фоні різкого підвищення цін, зростання масштабів підпільної (тіньової) економіки тощо. За цих умов урядові необхідно перш за все всебічно і глибоко вивчити досвід антициклічного регулювання у розвинутих країнах Заходу і застосовувати його стосовно специфічних умов економічної кризи в Україні.

Економічні відносини — сукупність відносин між людьми у процесі виробництва та привласнення матеріальних і духовних благ у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні, споживанні). Відносини між людьми у сфері виробництва складаються з двох елементів: 1)привласнення предметів природи через процес праці; 2) відносин спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва тощо як всередині окремого підприємства, так і між підприємствами. Е.в. також формуються у результаті взаємодії двох відносно самостійних підсистем: техніко-економічних та соціально-економічних відносин. Перші є речовою формою розвитку системи продуктивних сил, другі — суспільною. Таким чином, розвиткові продуктивних сил можуть сприяти або гальмувати його як техніко-економічні, так і соціально-економічні відносини. Найшвидше прогрес продуктивних сил здійснюється тоді, коли їх рівню відповідають названі дві підсистеми відносин. Соціально-економічні відносини — це і є виробничі відносини, або економічна власність, визначальною серед яких є власність на засоби виробництва. В сучасних умовах вона виступає насамперед у формі привласнення акцій, облігацій та інших цінних паперів. Е.в. складають базис суспільства, на якому грунтуються надбудовчі відносини — соціальні, правові, політичні, національні, культурні, моральні, психологічні та ін. Розвиток Е.в. визначає еволюцію надбудовчих відносин або окремі їх елементи (політичні, правові і т.д.) здійснюють зворотний вплив на зміни Е.в.. На певному етапі еволюції суспільства першочергову роль можуть відігравати окремі сторони як базисних, так і надбудовчих відносин. Наприклад, в даний час для реформування існуючої в Україні економічної системи необхідно спочатку радикально змінити право власності через систему науково обгрунтованих законів.

Економічні закони — внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між протилежними сторонами, властивостями, ступенями розвитку явищ і процесів економічного життя, при яких (зв'язках) відбувається зародження, функціонування і перехід даної суперечності в її більш розвинуті форми. Е.з. мають об'єктивний характер, але, на відміну від законів природи, виникають, функціонують і розвиваються лише у процесі економічної діяльності людей у безпосередньому виробництві, розподілі, обміні і споживанні. Система Е.з. об'єднує чотири їх типи: загальні економічні закони, тобто закони, властиві всім суспільним способам виробництва (закон зростання потреб, закон економії часу та інші). Цей тип законів властивий насамперед технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою, взаємозв'язку між різними елементами у процесі праці, однаковими для всіх суспільних форм. Серед загальних Е.з., у свою чергу, виділяються закони розвитку і функціонування системи продуктивних сил (закон приведення у дію всезростаючої маси засобів виробництва з дедалі меншою затратою людської сили), а також закони, які управляють техніко-економічними відносинами (закон усуспільнення виробництва і праці, закон переміни праці); особливі закони, які діють у декількох суспільних способах виробництва і пов'язані перш за все з розвитком

товарно-грошових відносин. До них належить закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо. Вони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві декільком технологічним способам виробництва у взаємодії з деякими однаковими елементами різних суспільних форм в однотипних суспільно-економічних формаціях; специфічні закони, які діють лише у межах одного суспільного способу виробництва. Це насамперед основний економічний закон, який виражає найбільш глибинні, сталі і т.ін. зв'язки між системою продуктивних сил і виробничими відносинами, або економічною власністю. Серед специфічних законів виділяються Е.з., властиві лише розвитку відносин власності (закон централізації капіталу); закони, що діють лише на одній із стадій (вихідній або низхідній) суспільного способу виробництва. Це, наприклад, закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє з початку XX ст. Щоб економічна система розвивалась стабільно і була ефективною, необхідно пізнати механізм дії Е.з. і створювати такі умови, які б сприяли реалізації основних вимог кожного Е.з.

Економічні категорії — абстракція, теоретичний вираз, мислені форми реально існуючих економічних систем. Цілісна економічна система та закони її розвитку можуть бути розкриті лише у всій сукупності Е.к., тобто у їхній системі. Отже, окрема Е.к. відображає лише одну із сторін, елементів такої системи. Оскільки складовими частинами економічної системи є продуктивні сили, техніко-економічні, виробничі відносини та господарський механізм, то кожна з них знаходить свій теоретичний вираз у певній сукупності (підсистемі) Е.к. Двома найважливішими сторонами економічної системи є продуктивні сили і виробничі відносини. Тому Е.к. є теоретичним виразом, мисленими формами перш за все виробничих відносин (або відносин економічної власності) та притаманних їм економічних законів у взаємодії з розвитком продуктивних сил, властивими їм об'єктивними законами. Тому в структурі кожної Е.к. необхідно виділяти аспект, який відбиває розвиток продуктивних сил та еволюцію виробничих відносин (або форм власності). Змістом продуктивних сил, як відомо, виступає ставлення людей до природи у процесі праці, їх взаємодія. Тому речовим змістом Е.к. є окремий аспект такого ставлення людей до природи у процесі праці. Е.к., яка виражає еволюцію виробничих відносин, є її (тобто Е.к.) суспільною формою. Отже, у кожній Е.к. з урахуванням структури економічної системи відображаються і зв'язки, і відносини між людьми у процесі привласнення засобів виробництва, предметів споживання, інших об'єктів власності, з одного боку, та виробничі зв'язки між людьми у процесі праці, створення матеріальних благ, взаємодії людини з природою — з другого. Перший тип зв'язків і відносин називають соціально-економічними, другий — техніко-економічними. Оскільки Е.к. відображають об'єктивно існуючі економічні системи, то вони самі є об'єктивними. В той же час, будучи мисленими формами і теоретичним виразом таких систем, вони відбивають певною мірою і суб'єктивний бік процесу пізнання людьми цих систем. Тому одну і ту ж Е.к. можуть по-

різному трактувати ті чи інші автори, виділяючи при цьому за першооснову або речовий зміст, або суспільну сторону Е.к. У першому випадку переважає осмислення процесу відношення людини до речі, а також відносини між самими речами; у другому — зв'язків і відносин між самими людьми. Так, західні економісти при з'ясуванні сутності капіталу першочергову роль приділяють його матеріально-речовій характеристиці, в той час як вітчизняні — її суспільній формі. Залежно від ступеня оволодіння діалектичним методом дослідження, методологією пізнання цілісної економічної системи, опанування світової економічної думки, знання реалій дійсності тощо той чи інший автор різною мірою наближається до сутності Е.к. Оскільки економічна система не залишається незмінною, зазнає суттєвих та кількісно-якісних перетворень, еволюціонує від менш розвинутих до більш розвинутих форм, етапів, то їх розвиток повинен відображатись у русі, мінливості Е.к., у поповненні одних і тих самих категорій елементами суттєво або якісно нового змісту. Необхідність такого діалектичного підходу до осмислення змісту Е.к. відбиває принцип історизму. Економісти, які у своїх дослідженнях не враховують вимоги принципу історизму, дають, як правило, догматичне тлумачення Е.к. Вершиною наукового теоретико-методологічного мислення є обгрунтування сутності того чи іншого економічного закону. Це зумовлено тим, що у такому законі відображаються найбільш глибинні, найсуттєвіші причинно-наслідкові зв'язки між окремими економічними явищами і процесами. Економічні закони являють собою вищий ступінь пізнання людиною єдності та зв'язку явищ і процесів, відображають глибоко приховані зв'язки й відносини, саме ядро сутності, охоплюють ширше коло реалій об'єктивної дійсності, ніж окрема Е.к. Тому при обгрунтуванні сутності економічного закону встановлюється взаємозв'язок між окремими Е.к. або певним колом таких категорій, певною їх сукупністю. Інакше кажучи, внутрішньо необхідний, сталий, суттєвий зв'язок між окремими економічними явищами і процесами, який виражається за допомогою економічних законів, набуває відображення у взаємозв'язку певних Е.к. Кожний закон ніби групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) Е.к. Внаслідок цього при дослідженні економічних законів також повинні враховуватись вимоги принципу історизму.

Економічні структури — склад, співвідношення частин і елементів економічної системи. Вони можуть бути представлені на рівні підприємства, організації, галузі тощо. Знання економічних стурктур, їх властивостей дає змогу передбачити тенденції розвитку і свідомо впливати на них.

Економічні суперечності — об'єктивні суперечності, притаманні економічним явищам і процесам, форма зв'язків і відносин між протилежними сторонами (їх елементами, властивостями, тенденціями) всієї економічної системи та кожного явища або процесу зокрема. Е.с. є специфічною формою суперечностей, притаманних розвитку природи, суспільства і мислення. Повніше або системно сутність Е.с. розкривається у виконуваних ними функціях, у наявності окремих важливих рис. Суперечності, по-перше, є джерелом розвитку

економічної системи (в т.ч. її окремих елементів тощо), її рушійною силою. Тому економічна наука повинна розкривати такі суперечності, показувати їх взаємодію. Виходячи з цього, визначення сутності того чи іншого економічного явища і процесу через категорію суперечності є найглибшим, воно охоплює ядро сутності, сутність другого, третього і т.д. порядку. Тому другою функцією Е.с. є вираження істини і суті речей, явищ, процесів. У цій функції конкретизовано гносеологічний аспект (з точки зору теорії пізнання) Е.с. По-третє, суперечність є формою зв'язків і відносин між протилежними сторонами, властивостями, тенденціями тощо. Виникнення Е.с. зумовлене наявністю загальних зв'язків, залежностей і обумовленостей всередині економічної системи, взаємодією різних сторін, властивостей, тенденцій, якостей тощо у межах суперечностей. Взаємодія протилежних сторін характеризується їх взаємопроникненням, взаємозумовленістю, взаємозапереченням. Від суті кожної із сторін суперечності, її структури, характеру взаємозв'язку окремих елементів залежать відносини між протилежними сторонами, їх взаємна боротьба і взаємодія. По-четверте, рух внутрішніх суперечностей шляхом взаємодії протилежних сторін можливий лише у тому випадку, коли вони існують одночасно, а кожна суперечність містить у собі (а не поряд) власне заперечення, коли це сторони однієї суті. По-п'яте, кожна Е.с. проходить у своєму розвитку ряд послідовних етапів: тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання даної суперечності, перехід у вищу форму свого руху. На кожному етапі якісно змінюється характер взаємодії протилежних сторін. Найшвидше розвиток економічної системи здійснюється на перших трьох щаблях (тобто у фазах тотожності, відмінності і протилежності), на останніх двох він значно послаблюється. Е.с. в Україні кінця 80-х — середини 90-х рр. знаходиться у фазі конфлікту, де виражені суперечності між виробництвом і надмірно малим платоспроможним попитом (останній гальмує виробництво продукції), між потребами розвитку продуктивних сил і недостатнім рівнем роздержавлення і приватизації економіки тощо. По-шосте, протилежні сторони, властивості, тенденції Е.с. вступають у відносини між собою у процесі руху. Рух суперечностей здійснюється насамперед у результаті активності заперечувальної, революційної сторони. Такими сторонами у названих вище Е.с. є платоспроможний попит, роздержавлення і приватизація. З точки зору процесу суспільного відтворення, найважливішу роль у розвитку економічної системи відіграють суперечності у сфері безпосереднього виробництва, між виробництвом та іншими сферами (розподілом, обміном і споживанням). Зокрема, американський економіст Й.Шумпетер вважає, що вирішальну роль в еволюції економічної системи відіграють суперечності у підприємницькій діяльності. Відповідно до структури економічної системи можна виділити чотири відносно відокремлених типи Е.с.: 1) у межах продуктивних сил (наприклад, суперечність між високим рівнем розвитку техніки і недостатнім рівнем освіти і кваліфікації робочої сили); 2) у рамках техніко-економічних відносин (між досягнутим рівнем

концентрації виробництва і недостатньо розвинутою спеціалізацією); 3) у межах виробничих відносин або відносин економічної власності (суперечність між низьким рівнем зарплати і високим рівнем цін, між окремими формами власності), 4) у межах господарського механізму (суперечність між економічними та адміністративними важелями економіки) Існує також особливий тип суперечностей у масштабі світового господарства, окремих його регіонів, між окремими країнами, економічними угрупованнями тощо. Завдання уряду полягає в тому, щоб знайти шляхи, засоби, важелі розв'язання конфліктних Е.с., надати їм якісно нових форм руху

Експлуатація *(від фр. exploitation — привласнення чужої праці)* — безплатне привласнення власниками засобів виробництва і життєвих засобів, продукту (додаткового, а нерідко і частини необхідного), виготовленого безпосередніми працівниками шляхом економічного або позаекономічного примусу Розрізняють такі форми Е., як особливий спосіб виробництва (рабовласництво, феодалізм, капіталізм), і такі, де вони не становлять способів виробництва (воєнні грабежі, данина, контрибуція, домашнє рабство та ін.) Перші форми Е виникли у процесі розпаду первісного суспільства, з появою додаткового продукту, який привласнювала верхівка общини. На пізніших етапах розкладу первісного суспільства, коли починається процес формування класів (верхівка общини, з одного боку, переважна більшість жителів общини — з другого,) Е, набуває все більш неприхованого та жорстокішого характеру, що пов'язано з появою домашнього рабства, постійними грабіжницькими та загарбницькими війнами. Надалі перші форми Е. переростають у класові, пов'язані з рабовласницьким, феодальним та капіталістичним способом виробництва. В умовах рабовласницького способу виробництва Е. здійснювалась за допомогою позаекономічного примусу (раба приковували до галери), за умов феодалізму поєднувались позаекономічні (селянин-кріпак повинен був відпрацювати певну кількість днів на полі феодала) та економічні форми примусу (працюючи на своєму полі, селянин змушений був частину врожаю у вигляді продуктової або грошової ренти віддавати феодалові) В умовах капіталізму панують економічні методи примусу до праці (юридично вільний найманий працівник, будучи позбавленим засобів виробництва та життєвих засобів, змушений продавати власну робочу силу, щоб прогодувати себе і членів своєї сім'ї). Тому Е. здійснюється в цілому у цивілізованих формах. Відносини Е. притаманні індивідуальному, монополістичному (в т ч. олігополітичному), державному, інтернаціональному капіталу Виняток становлять підприємства, власниками яких є трудові колективи (на них в США зайнято близько 10 млн. осіб найманої праці) та ферми, підприємства дрібнотоварного сектора економіки (дрібні торгівці, фермери, які не залучають до праці найманих працівників тощо) В межах кожної із названих форм капіталу ступінь Е. неоднаковий, оскільки, наприклад, на працівників дрібних капіталістичних фірм не розповсюджується право на підписання колективних договорів, відсутні профспілки тощо

Експорт

Експорт *(від лат exportare — вивозити)* — вивіз товарів, вироблених, добутих або вирощених в даній країні Е товарів, раніше ввезених в країну, які не пройшли жодної обробки, називається реекспортом Е також включає послуги, які на певних умовах надаються іноземному партнеру Е. капіталу — це інвестування фінансових коштів у створення виробничих або інших об'єктів на території іншої країни з певним терміном окупності В сучасних умовах Е. обслуговує міжнародний розподіл праці Більша частина Е. припадає на коопераційні угоди та поставки всередині транснаціональних корпорацій Поряд з традиційними товарами у сучасній економіці зростає значення Е інформації, науково-технічних та практичних знань у вигляді „ноу-хау" та ліцензій В країнах з адміністративно-командною економікою Е розглядається як важливе джерело валютних надходжень, які використовуються державою В соціально-орієнтованій ринковій економіці через Е надлишкова сукупна пропозиція певного товару знаходить свій попит на світовому ринку що стимулює розвиток національної економіки Е. також стимулює розвиток наукомістких виробництв з високою технологією, продукція яких спроможна конкурувати на зовнішньому ринку

Експорт капіталу — вивіз капіталу за кордон, що здійснюється у грошовій або товарній формі з метою отримання прибутку зміцнення економічних та політичних позицій Основною причиною Е.к є нерівномірність розвитку різних країн, що створює умови для отримання вищого прибутку в окремих регіонах світу Основну частину Е.к. здійснює приватний капітал у вигляді позик, кредитів, вкладень на поточні рахунки іноземних банків, а також прямих та портфельних інвестицій Держава здійснює Е.к. головним чином для досягнення політичних цілей, а також для створення сприятливих економічних умов експортові приватного капіталу

Експортна квота — встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. Е.к. — різновид заходів по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності, які застосовуються державними та міжнародними органами по обмеженню виробництва та експорту товарів. Підставою для встановлення Е.к. є зобов'язання країни за міжнародними угодами, а також необхідність захищати національні інтереси. Е.к. переважно застосовується відповідно до міжнародних угод, які встановлюють частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або експорті будь-якого товару Е.к. використовується для збалансування обсягів поставок товарів, а також платіжних балансів В деяких випадках у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав також застосовується Е.к. В межах встановлення Е.к. експорт здійснюється за ліцензіями, які видаються уповноваженими на те державними органами.

Експортні замовлення — організаційно-економічна та правова форми здійснення та регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, фірм та організацій по проведенню експорту Практично Е з здійснюється у вигляді державних замовлень на виробництво і поставки на експорт певних видів продукції. В країнах з соціально орієнтованою економікою державні замовлення використовуються як інструмент

державного регулювання шляхом забезпечення стійкого збуту товарів на вигідних умовах. Сукупність зобов'язань підприємства або фірми по експортному виробництву та поставках на певний період називається портфелем Е.з. Об'єкти Е.з. визначаються згідно з міждержавними замовленнями та угодами.

Експортний контроль — система організаційно-правових та економічних заходів по обмеженню, забороні та контролю за експортом тих або інших товарів. Одним з інструментів Е.к. є ліцензування експорту. Е.к. використовується як засіб впливу на експортну політику. Функції Е.к., як правило, покладаються на спеціальні державні органи. Е.к. підлягають стратегічні товари при торгівлі розвинутих країн з країнами, що розвиваються, а також у зв'язку з загостренням політичної ситуації в деяких регіонах світу

Екстенсивний шлях розвитку *(від лат extensivus — розширяючий, подовжуючий)* — спосіб збільшення обсягів виробництва шляхом кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва при незмінному рівні технічної основи виробництва. Наприклад, для збільшення випуску продукції вдвічі у дію вводиться така ж кількість машин, верстатів, устаткування і такої ж кваліфікації й рівня освіти працівники, такі ж форми організації праці, споживається вдвічі більше сировини, вдвоє зростають посівні площі тощо. В даному випадку продуктивність й ефективність праці залишаються незмінними. У цьому полягає головна відмінність Е.ш.р. від інтенсивного, який базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти й кваліфікації працівників, поліпшенні форм і методів організації виробництва, економній витраті людських, фінансових і природних ресурсів тощо. Е.ш.р. народного господарства означає посилення затратного характеру економіки. Е.ш.р., як правило, тією чи іншою мірою поєднується з інтенсивним. Економіка колишнього СРСР в т ч. теперішня економіка України, розвивалась і розвивається в основному на екстенсивній основі. Але внаслідок обмеженості ресурсів цей шлях все більше стає безперспективним Щоб перейти на переважно інтенсивний шлях розвитку, необхідно якісно вдосконалити всі елементи економічної системи: продуктивні сили, техніко-економічні відносини, відносини власності (насамперед економічної власності), господарський механізм, проводити раціональну економічну політику.

Ембарго *(від ісп. embargo — заборона, накладення арешту)* — засіб економічного та політичного впливу однієї або декількох країн на інші країни шляхом заборони вивозити із будь-якої країни або заборони ввозити в будь-яку країну товари, валюту, цінні папери, а також затримання суден, вантажів та іншого майна, що належить іноземній державі. Е може бути застосовано як у воєнний, так і в мирний час у формі економічної блокади або репресивного економічного впливу на інші держави. Статут ООН передбачає можливість встановлення колективного Е. (як одного з примусових заходів, що здійснюється державами—членами ООН за рішенням Ради Безпеки з метою

підтримання або відновлення міжнародного миру та безпеки) проти держави, дії якої складають загрозу міжнародній безпеці Прикладом може бути рішення ООН про встановлення ембарго на торгівлю з Іраком який окупував сусідню суверенну державу Кувейт

Емісія *(від лат emissio — випуск)* — випуск в обіг грошей акцій облігацій та інших боргових зобов'язань Саморегулююча система Е існувала при функціонуванні золотого стандарту, коли золоті монети надходили в обіг у міру потреби. При паперово-грошовому та кредитному обігу межі Е визначаються потребами сфери обігу у грошах як засобі обігу та платежу, а також для покриття дефіциту державного бюджету. В сучасних умовах Е. закріплена за центральними банками країн, які використовують її для отримання емісійного доходу і як кредитний ресурс. Основний канал Е. в Україні — це збільшення безготівкових грошей для покриття дефіциту державного бюджету, а також для кредитування галузей народного господарства, але в умовах погіршення їх діяльності Е. практично перетворюється у фінансування поточних витрат В соціальній ринковій економіці основний канал Е грошей — це депозитно-чекова система, яка дозволяє збільшувати кількість чеків що обслуговують безготівковий оборот В Україні право Е грошей надано виключно Національному банку України

Ефект багатства *(ефект реальних касових залишків)* показник, який свідчить, що при вищому рівні цін реальна вартість або купівельна спроможність накопичених фінансових активів зменшується В такому випадку населення реально стане біднішим і буде скорочувати свої витрати Як наслідок, сукупний попит буде скорочуватись В іншому разі при зниженні рівня цін купівельна спроможність виросте і витрати збільшаться.

Ефект імпортних закупок результат, який характеризує зменшення сукупного попиту на вітчизняні товари і послуги внаслідок імпорту товарів і послуг Навпаки, при зменшенні рівня цін в країні скорочується імпорт і збільшується експорт, що призводить до зростання обсягу чистого експорту в сукупному попиті.

Ефект мультиплікатора — показник, який характеризує залежність між зміною інвестиційних витрат та рівнем обсягів виробництва й національного доходу Е.м. займає центральне місце в кейнсіанській теорії. Згідно з концепцією Е.м. між приростом інвестицій та приростом національного доходу існує стійке співвідношення, яке грунтується на тому, що будь-які витрати на інвестиції перетворюються у первинні доходи, частина з них потім перетворюється у вторинні доходи і т.д. Е м., а також і сама величина мультиплікатора, залежить від того, в якій пропорції дохід розділяється на частину що споживається, і частину що заощаджується Чим більша частина доходу споживається тим більше доходів буде породжувати початкова інвестована сума грошей

Ефект процентної ставки — показник, який визначає як при даному обсязі грошової маси високий рівень цін підвищує попит на гроші і тим самим збільшує процентну ставку і зменшує обсяг купівлі споживчих

товарів та обладнання Е.п.с впливає на сукупний попит і при підвищенні процентної ставки викликає скорочення попиту на реальний обсяг національного продукту

Ефективність економічна — досягнення найбільших результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці. Е.е. є конкретною формою прояву закону економії часу В умовах капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником Е.е. є норма прибутку Для народних підприємств у розвинутих країнах Заходу основною метою стає не максималізація прибутку, а максималізація чистого прибутку на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку Конкретними показниками Е е є продуктивність і фондомісткість праці, фондовіддача і фондомісткість продукції, матеріаловіддача і матеріаломісткість продукції (Див.Ефективність суспільного виробництва) ,ефективність капітальних вкладень, нової техніки, енергомісткість продукції та ін Основними напрямками зростання Е.е в Україні є суттєве зниження енергомісткості (затрати енергії на одиницю продукції приблизно в 2,5—3 рази перевищують аналогічні витрати у розвинутих державах світу), матеріаломісткості (витрати матеріалів та ресурсів на одиницю продукції в 2—2,5 раза перевищують аналогічні показники у країнах Заходу), зростання фондовіддачі тощо. Досягнення цих цілей передбачає, у свою чергу, трансформування усієї економічної системи, в т ч таких її елементів, як продуктивні сили, техніко-економічні відносини, виробничі відносини, господарський механізм.

Ефективність економічна нових засобів виробництва — співвідношення між витратами на виробництво і впровадження нових засобів виробництва та отриманими від цього економічними результатами. Ці результати виражаються у збільшенні обсягів виробництва, підвищенні якості товарів і послуг ,зниженні собівартості тощо. Основними елементами зростання такої ефективності є впровадження нової техніки (створення нових машин, механізмів, приладів, устаткування та їх реконструкція), спорудження нових будівель, застосування нових видів сировини, матеріалів, технологічних ліній та ін. Затрати на виробництво та впровадження нових засобів виробництва знаходять свій вираз в обсязі капіталовкладень, які поділяються на прямі та побічні (наприклад, підготовка кадрів) Найважливішу роль у зростанні Е.е.н.з.в. відіграє впровадження принципово нової техніки — мікроелектроніки, ЕОМ, гнучких автоматизованих систем, роботів тощо. Е.е.н.з.в. може бути у масштабі окремого підприємства (об'єднання), галузі, сфери економіки та всього народного господарства. Е.е.н.з.в. розраховується по всьому циклу робіт: проектування, наукова розробка нової техніки, споруди, виробництво нового зразка та його випробування, складання кошторису тощо Вираховується також величина витрат на впровадження нових засобів праці у порівнянні з існуючими, приріст випуску продукції, зниження собівартості, зростання прибутку та інше.

Ефективність соціальна — відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства.

Ефективність суспільного виробництва

Інтегруючим показником Е.с. є виробництво товарів народного споживання у загальному обсязі виробництва за певний період часу, як правило, за один рік. У розвинутих країнах світу частка народного споживання (група „Б") у валовому внутрішньому продукті становить приблизно 70%, а виробництво засобів виробництва (група „А") — близько 30%. У колишньому СРСР існувала обернена пропорція у співвідношенні цих двох груп. Це свідчить про значно більшу Е.с. економіки розвинутих країн Заходу, з одного боку, та затратний характер економіки колишнього Союзу, з другого. В Україні за 1991—1993 рр. частка групи „Б" скоротилась з 30% до 27%.

Ефективність суспільного виробництва — найважливіша узагальнююча характеристика результативності суспільного виробництва, яка виражає відношення величини створених товарів і наданих послуг до сукупних витрат суспільної праці. В найбільш загальній формі Е.с.в. виражається формулою результат:затрати. В масштабі народного господарства Е.с.в. вимірюється відношенням розмірів створеного вподовж певного періоду часу національного доходу до затрат суспільної праці; у масштабі галузі, об'єднання, підприємства —відношенням величини чистої продукції до затрат суспільної праці у кожній із цих ланок народного господарства. З метою порівняльної оцінки Е.с.в. у різних країнах використовується показник виробництва національного доходу на душу населення. При зростанні інтенсивності результати суспільного виробництва з урахуванням якості збільшуються швидше, ніж витрати. При цьому товари та послуги повинні відповідати суспільним вимогам, реальному платоспроможному попиту населення. Е.с.в. у динаміці означає ефективність суспільного відтворення. Е.с.в. є складною і багатоплановою категорією, її окремі сторони можна вимірювати за допомогою більш конкретних показників. Для цього отриманий результат (національний доход або кінцевий продукт) слід співставляти з окремими факторами процесу виробництва. Так, продуктивність праці визначається формулою П:Р — як співвідношення продукту (П) до кількості зайнятих у його виробництві за певний проміжок часу (Р); зворотний показник — трудомісткість —визначається за формулою Р:П. Відношення продукту до засобів праці (основних виробничих фондів) назване фондовіддачею (П:Ф); зворотний показник — фондомісткістть продукції (Ф:П). Відношення продукту до предметів праці визначає матеріаловіддачу (П:М); зворотним показником є матеріаломісткість продукції (М:П). Названі величини (продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача) є основними показниками ефективності виробництва. З її збільшенням зростає продуктивність праці, фондовіддача і матеріаловіддача, поліпшується якість продукції. Разом з тим у практиці можна спостерігати різноспрямований рух цих показників. Так, підвищення якості продукції може супроводжуватися застосуванням більш дорогих матеріалів, тобто зменшенням фондовіддачі (або зростанням фондомісткості). Тому для всебічного вимірювання ефективності слід застосовувати інтегруючий показник, який враховує різноспрямованість руху окремих показників:

$$Е_в = \frac{Чп}{П+М+vФ},$$

де Е - ефективність виробництва, Ч - чистий продукт з урахуванням його складу і якості, П - затрати живої праці, М - кількість затрачених матеріалів, Ф - затрати засобів праці (основних виробничих фондів), ν - коефіцієнт приведення до єдиної розмірності, який дає змогу узагальнити витрати і вкладення. Економічну ефективність не можна розглядати як раціональне і ефективне використання лише якогось одного з факторів виробництва (наприклад, робочої сили), а всіх виробничих факторів (речові фактори виробництва, управління виробництвом тощо), що передусім залежить від їх оптимального розподілу. Економічну ефективність далі слід зіставляти із соціально-економічною оптимальністю, яка передбачає таку макро-економічну політику держави (оподаткування, соціальні витрати, кредитно-грошова політика та ін.), яка б не гальмувала стимулів до праці, підприємницької діяльності тощо, з одного боку, і стримувала бажання прожити лише за рахунок соціальних витрат держави, — з другого. Оскільки кінцевою метою суспільного виробництва є задоволення потреб окремого індивіда, трудових колективів, соціальних верств тощо і сукупних потреб суспільства, то Е.с.в. слід розглядати як соціально-економічну ефективність.

Євродолари —різновидність євровалют, долари США, розміщені організаціями і приватними особами різних країн за межами США, які використовуються як ліквідні засоби на міжнародному ринку позичкових капіталів. Засоби в Є. є важливим зовнішнім джерелом позичкового капіталу, кредитування національного господарства і фінансування держави. Є. з'явилися наприкінці 50-х років у Європі, що і пояснює їх назву. Префікс „євро" свідчить про певну незалежність цієї національної валюти від прямого контролю американських валютних органів. Банки, що розміщуються поза офіційною сферою обігу долара США, приймають за певний процент депозити, виражені в доларах, а потім переуступають ці засоби, як правило, за вищий процент іншому банку. Введення часткової конвертованості західноєвропейських валют сприяло росту попиту на американські долари, що привело до формування ринку Є. Значну роль в утворенні цього ринку відіграв ріст пасиву платіжного балансу США, дефіцит якого на 70% покривався вивозом їх національної валюти. Ринок Є. відзначається винятковою мобільністю: засоби вкладаються в тих країнах, де процентна ставка вища, а курс відповідної валюти стабільніший. Але реакція засобів цього ринку на зміну економічної кон'юнктури (особливо погіршення торговельного або платіжного балансу США) нерівнозначна і непередбачувана, оскільки приватні особи реагують на них нераціонально. У той же час дії великих концернів більш раціональні. Євроринки, крім того, живляться ще і доходами від експорту нафти арабських країн (нафтодолари). Центрами такої торгівлі є Лондон, Цюріх, Женева і Франкфурт-на-Майні. Є. вільно переміщаються туди, де в даний момент вигідніше, тому на них лише частково розповсюджуються обмеження, які встановлюються національними валютними відомствами. Грошові капітали на ринку Є. в основному існують у формі вкладів, кредитів, облігаційних позик. З'явились нові форми Є. кредитів, а саме: сандиційовані кредити, кредити у формі лізингу, факторингу, форфетування та ін.

Європейська асоціація вільної торгівлі

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) — „мала зона вільної торгівлі" європейська організація з питань полепшення і розширення торгівлі. Існує з 4 січня 1960 року на основі підписання Стокгольмської конвенції. В період створення ЄАВТ до її складу входили: Австрія, Норвегія, Данія, Португалія, Швеція, Швейцарія. Зараз ЄАВТ нараховує шість країн-членів: Австрія, Фінляндія, Ісландія (з 1970 р.), Норвегія (включаючи Шпіцберген), Швеція і Швейцарія. За особливим протоколом договір ЄАВТ поширюється і на Ліхтенштейн. Метою ЄАВТ було створення умов для вільної взаємної торгівлі промисловими товарами і захист інтересів її членів в конкуренції з країнами ЄЕС. В торгівлі між країнами—членами ЄАВТ режим вільного безмитного торговельного обороту діє тільки стосовно промислових товарів. Не поширюється на сільськогосподарську продукцію. На відміну від Спільного ринку, кожна держава—член ЄАВТ залишає за собою зовнішньоторговельну автономію і зберігає свої митні тарифи у торгівлі з третіми країнами, тому й не існує єдиного митного тарифу. Однак в ЄАВТ діє система правил проходження товару, тобто свобода його просування всередині організації залежить від рівня обробки імпортованої сировини і напівфабрикатів. Крім цього, ЄАВТ сприяє економічному росту, співробітництву в науково-дослідних роботах, забезпеченню повної зайнятості, підвищенню життєвого рівня населення країн-учасниць. Вищим органом ЄАВТ є Рада, яка збирається два рази на місяць у Женеві. Рішення приймаються тільки одноголосно. Голова Ради змінюється кожні півроку в алфавітному порядку країн-учасниць. При Раді створені 8 комісій, члени яких призначаються національними урядами з числа експертів по торгівлі, сільському господарству і риболовству, економічному розвитку, фінансах і т.п. Поточну роботу веде секретаріат ЄАВТ, який очолює Генеральний секретар. ЄАВТ має свій бюджет, який формується з надходжень країн-учасниць відповідно до величини валового національного продукту. Важливе місце у діяльності ЄАВТ займають її зв'язки з ЄЕС. Країни—учасниці ЄАВТ підписали двосторонні угоди з ЄЕС про вільну торгівлю. Співробітництво країн ЄАВТ і ЄЕС поширюється на такі сфери, як НДДКР, енергетика, охорона навколишнього середовища, транспорт, стандартизація. Економічна могутність Спільного ринку і сильна залежність окремих країн Західної Європи від торгівлі з ним поставлять перед рештою країн Європи альтернативу: або вступити в ЄС і частково відмовитись від свого суверенітету, але користуватись всіма можливостями найбільших ринків світу, або залишитись збоку, відрізати собі шлях до процесу об'єднання Західної Європи з усіма негативними наслідками для власної економіки. Одним із мотивів активізації зв'язків між ЄАВТ і ЄС є намагання західноєвропейських монополій об'єднати зусилля для зміцнення конкурентних позицій стосовно США та Японії. Конкретним прикладом є договір між ЄС і країнами ЄАВТ (крім Швейцарії) про створення Європейського економічного простору, що вступив у силу з початку 1994 року. Спільним для всіх учасників ЄАВТ є високий рівень промислового розвитку і велика питома вага зовнішньої торгівлі в економіці. Більшість з них нейтральні держави, а Норвегія та Ісландія — члени НАТО.

Європейське економічне співтовариство (ЄЕС)

Європейська валютна система (ЄВС) — організаційно-економічна форма відносин 10 країн ЄЕС (Великобританії, Бельгії, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Люксембургу, Голландії, Франції, ФРН) у валютній сфері, спрямована на стимулювання і взаємозв'язок коливань курсів національних валют. ЄВС діє з березня 1979 р. Основними методами та інструментами валютного регулювання є: підтримка меж коливання валютних курсів (як правило, 2,25%, виняток складає італійська ліра, коливання якої можуть досягати 6%) після кризи 1993 року межі розширились до 15% для всіх валют, крім німецької марки і голландського гульдена, для яких зберігся рівень 2,25%, Європейська валютно-розрахункова одиниця ЕКЮ; Європейський фонд валютного співробітництва. Головна мета ЄВС — забезпечити валютну стабільність ЄС, яка базується на власних валютно-вартісних інструментах і обмеженні ролі долара США в міжнародних розрахунках країн ЄС. ЄВС базується на 3 засадах: 1) зобов'язання щодо узгодженої підтримки ринкових валютних курсів в обумовлених кількісних межах; коли курси валют починають коливатись вище визначеного рівня, національні валютні банки зобов'язані продавати або купувати валюти країн-учасниць в будь-якій кількості; 2) механізм кредитної допомоги урядам, які зазнають фінансових труднощів при підтримці ринкового валютного курсу на двосторонній основі, а також за рахунок засобів спеціального європейського фонду валютного співробітництва, що використовуються для короткотермінового (від 3 до 6 місяців) і середньотермінового (від 2 до 5 років) кредитування; 3) спеціальна європейська розрахункова одиниця ЕКЮ, яка є повноцінною колективною міжнародною валютою. ЄВС відводиться значна роль у створенні єдиного ринку країн ЄЕС. Новим етапом у розвитку ЄВС є ратифікація усіма 12 країнами-членами ЄС Маастрихтської угоди в листопаді 1993 року. З 1 січня 1994 року відкрився Європейський валютний інститут (ЄВІ), на базі якого буде створений Європейський центральний банк (ЄЦБ). Метою утворення ЄВІ є розробка правил і процедур створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) та введення єдиної валюти — ЕКЮ. Крім цього, ЄВІ надаватиме рекомендації щодо спрямування валютної політики окремих держав—членів ЄС. ЄВІ знаходиться у Франкфурті. Домовленість про ЄВС розглядається як перший крок до створення економічного і валютного союзу.

Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) — економічне об'єднання ряду країн Західної Європи згідно з Римським договором, що вступив у силу з 1 січня 1958 року. На момент створення в ЄЕС входило 6 країн: Бельгія, Італія, Люксембург, Голландія, ФРН, Франція. З 1973 року учасниками ЄЕС стали Великобританія, Данія, Ірландія, з 1981 року — Греція і з 1986 р. — Іспанія та Португалія. Чисельність населення країн-членів ЄЕС складає 350 млн. чол. Об'єднання ЄЕС з Європейським об'єднанням вугілля і сталі (ЄОВС) і Європейським співтовариством з атомної енергії (Євратом) утворило Європейські співтовариства. В рамках ЄС у цих трьох об'єднань єдині основні органи і спільна політика. Якісно новим етапом у розвитку інтеграційних процесів у Західній Європі слід вважати ратифікацію в 1993 році 12 країнами-членами ЄС Договору про Європейський союз.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) — фінансово-кредитний інститут Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Свою діяльність ЄІБ почав з 1959 року. Його завдання — надання довгострокових кредитів на будівництво і реконструкцію об'єктів країн—членів ЄЕС, здійснення спільних проектів у спільних інтересах цих країн. Діяльність банку поширюється також на асоційованих членів (в основному на розвиток інфраструктури). Статутний капітал — 28,8 млрд. ЕКЮ (в рамках Співтовариства — 11,634 млрд. ЕКЮ) формується з внесків країн-учасниць. Засоби залучаються через випуск облігаційних позик на міжнародному грошовому ринку, на національних грошових ринках країн-членів ЄІБ. Керівними та адміністративними органами банку є: Рада керуючих, Директорат і Правління Місцезнаходження ЄІБ—Люксембург

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) — міжнародний фінансово-кредитний інститут, офіційно відкритий у квітні 1991 року В ньому беруть участь 39 країн, включаючи всі країни Європейського співтовариства (ЄС), Комісія ЄС, Європейський інвестиційний банк, країни ЄАВТ Східної Європи, США, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Туреччина, Кіпр, Мальта. Статутний капітал ЄБРР складає 10 млрд. ЕКЮ, причому вклад США становить 10%, Великобританії, Німеччини, Італії та Франції — по 8,5%, інших членів ЄС — від 0,2 до 3,4%, доля колишнього СРСР — 6%, країн Центральної та Східної Європи (Болгарія, Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Югославія, Румунія) — 6,5%. Місцеперебування банку — Лондон, де проходять засідання Ради управляючих (представлені всі країни) і Ради директорів (23 члени) Мета ЄБРР — сприяти створенню ринкової економіки та демократії в східній частині Європи Банк надає позики як приватним, так і державним структурам на потреби розвитку економіки. При цьому 60% коштів повинно направлятись у приватний сектор і 40% — у державний.

Європейські співтовариства *(Спільний ринок, Європейське співтовариство)* — регіональне інтеграційне об'єднання 12 західноєвропейських держав. Спочатку членами об'єднання були 6 держав („шістка") — Бельгія, Голландія, ФРН, Франція, Італія, Люксембург Зараз сюди входять ще Данія, Греція, Великобританія, Ірландія, Португалія, Іспанія. З 1967 року у результаті злиття органів Європейського об'єднання вугілля і сталі (договір 1952 р.), Європейського економічного співтовариства (договір 1958 р.) і Європейського об'єднання по атомній енергії (договір 1958 р.) утворилась триєдина інтеграційна організація з офіційною назвою Європейські співтовариства. Метою ЄС є подальше інтегрування країн-учасниць до політичної і економічної єдності при частковій відмові від своїх національних суверенітетів. Країни—члени ЄС вважають себе ядром майбутніх Сполучених Штатів Європи. Основою політики Європейських співтовариств є п'ять принципів: вільний торговий обмін (вільна торгівля); вільне переміщення громадян країн-членів; свобода вибору місця проживання; свобода надання послуг; вільний оборот

капіталів і вільний платіжний оборот (трансферт капіталів) · ЄС проводиться єдина торгова політика стосовно третіх країн, уніфіковані національні фінансові системи і створена Європейська валютна система Спільний ринок є одним з найбільших у світі торговим партнером Чисельність населення країн—членів ЄС складає 350 млн чол , на долю ЄС припадає біля 36% промислового виробництва, 40% — ВНП і 53% — експорту розвинутих капіталістичних країн. 1 липня 1987 року вступив у силу Єдиний європейський акт, який юридично закріпив досягнуті результати інтеграції і став політико-правовою основою для руху Співтовариств до якісно нового стану Мета акту — перетворити в цілому відносини між учасниками ЄС в Європейський союз, який базується на економічній і соціальній єдності Співтовариств, тісному економічному і валютному союзі держав-учасниць, політичному співробітництві в нових інституційних структурах. У 1987 році була прийнята програма створення єдиного внутрішнього ринку ЄС ЄС мають такі загальні наднаціональні органи: Європейська Рада — Верховний орган, до складу якого входять глави урядів країн-учасниць. Його робота проходить у формі нарад або сесій 2 рази на рік, Рада Міністрів — законодавчий орган; Комісія Європейських співтовариств — виконавчий орган. Тільки Комісія має право подавати на затвердження Раді Міністрів проекти законів; Європарламент — контролюючий орган Він здійснює контроль за діяльністю Комісії і затверджує бюджет представляє понад 80 політичних партій; Суд ЄС — вищий судовий орган. Рішення Суду ЄС обов'язкові для Співтовариств у цілому, а також для окремих країн і юридичних осіб ЄР З 1 січня 1993 року функціонує єдиний внутрішній ринок (ЄВР) Співтовариств, відмінена решта обмежень щодо руху товарів, послуг, капіталів та людей Введені єдині стандарти на багато видів продукції. В листопаді 1993 року вступив в силу Маастрихтський договір, згідно з яким до кінця десятиріччя ЄС повинні перетворитись у валютний, економічний і політичний Європейський союз з єдиними зовнішньою політикою, громадянством та валютою. До кінця 1995 року передбачається, що чотири країни—члени ЄАВТ — Австрія, Швеція, Фінляндія, Норвегія — стануть членами ЄС Україна підписала угоду з Комісією Європейського союзу співпрацює з ЄБРР

Єдиний економічний простір — об'єднання національних територій ряду країн, в рамках якого діють загальні принципи господарювання, узгоджені єдині правила діяльності у зовнішньоекономічній, в т ч валютно-фінансовій, інвестиційній сферах. Формування Є.е.п. об'єктивно зумовлюється розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці. Конкретним прикладом утворення Є.е.п. є договір між ЄС і країнами ЄАВТ (крім Швейцарії) про створення Європейського економічного простору. У відносинах між цими двома групами країн буде встановлений (за винятком сільського господарства і деяких інших секторів) той же режим вільного просування товарів, послуг і капіталів а також (хоч і не повною мірою) людей, що працюють з 1 січня 1993 року в Співтовариств 1 березня 1993 року вступив у силу

Центральноєвропейський договір про вільну торгівлю між Польщею, Чехією, Словаччиною та Угорщиною. Він скоординований договорами з ЄС і ЄАВТ. В майбутньому можливе влиття на певних засадах в простір і деяких країн СНД. До кінця сторіччя в Європі може виникнути інтеграційний простір з участю 24 і більше держав, основою якого буде ЄС.

Жива праця — свідома, доцільна діяльність людини, витрата розумової і фізичної енергії, спрямована на створення споживчої вартості або корисного ефекту, необхідних для задоволення власних потреб і суспільства в цілому. Ж.п. виражає не тільки відношення людини до природи, але й відносини між учасниками процесу виробництва. Вона нерозривно взаємозв'язана із засобами виробництва, які створюють його речові умови і виступають результатом попередньої праці. Ж.п. забезпечує органічне поєднання трьох основних моментів процесу праці (цілеспрямована діяльність або власне праця, предмети праці, засоби праці) виступаючи в той же час вирішальним фактором. Взаємодія основних моментів процесу праці знаходить свій вираз у тому, що сировина споживається, видозмінюється, споживаються і знаряддя праці, праця також споживається, витрачається, пускається в рух, на що теж витрачається певна кількість енергії. В процесі виробництва збільшується маса споживних вартостей, в результаті чого зростає речове багатство суспільства. Впливаючи за допомогою праці на природу і змінюючи її, людина змінює і саму себе, розвиває свої здібності, збагачує знання, розширює можливості їх використання. При виробництві товарів праця має двоїстий характер: з одного боку вона є конкретною, а з другого — абстрактною працею. Результатом витрат живої праці, яка здійснюється в певній доцільній формі (конкретній праці), виступає споживна вартість. Ж.п., виражена у витратах мускульної та розумової енергії людини (абстрактна праця), в умовах товарного виробництва створює вартість. Сам продукт праці стає товаром, вартість якого визначається кількістю втіленої в ньому суспільно необхідної праці. Ж.п. виступає у формі необхідної і додаткової праці, які стають джерелом відповідно необхідного і додаткового продукту. Поява додаткової праці і додаткового продукту можлива лише на певному етапі розвитку виробництва, коли створюється надлишок продукту, необхідного для відтворення носія робочої сили. Ефективність Ж.п. називається продуктивністю праці. Науково-технічний прогрес створює умови для того, щоб в розрахунку на одиницю корисного ефекту витрачалося менше Ж.п. і суспільної праці. Продуктивність праці перетворюється за сучасних умов у головний фактор зростання суспільного багатства.

Життєвий рівень населення — економічна категорія, яка характеризує забезпеченість населення матеріальними, духовними благами, ступінь задоволення особистих потреб людей, що виникають на певному етапі розвитку суспільства. Згідно з даними ООН Україна за Ж.р.н. займала на початку 1994 р. 45 місце у світі.

Життєвий цикл товару — певний період часу, протягом якого товар має життєздатність на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Від

Життєвий цикл товару

Ж.ц.т. безпосередньо залежить рівень прибутку продавця (продуцента) на кожній з його стадій. Розрізняють такі стадії Ж.ц.т.: 1) впровадження товару на ринок; 2) зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцями; 3) стадія зрілості, яка характеризується максимальною прибутковістю; 4) насичення ринку товаром; 5) спад обсягу продажу і прибутку. Впровадження характерне тим, що на цій стадії торгівля збиткова: обсяг продажу низький, маркетингові витрати великі (особливо на рекламу). Вплив елементів маркетингової політики на обсяг продажу здійснюється у такому порядку (за рівнем витрат і значенням): якість, реклама, зниження ціни, поліпшення сервісу. Зростання — це стадія визнання покупцями товару і активізація попиту на нього. Обсяг продажу збільшується, а відповідно і прибутковість, витрати на рекламу дещо стабілізуються. Вплив елементів маркетингової політики на зростання збуту: поширення реклами, підвищення якості, зниження ціни, поліпшення сервісу. Зрілість характеризується тим, що більшість покупців вже придбали товар. Тому темпи зростання продажу падають, а прибуток починає знижуватися через збільшення витрат на рекламу та інші маркетингові заходи. Елементи маркетингової політики впливають на збільшення продажу у такому порядку: зниження цін, зростання реклами, підвищення якості, поліпшення сервісу. Насичення відбувається тоді, коли, незважаючи на вжиті заходи, продаж більше не зростатиме. Прибутковість торгівлі продовжує збільшуватись, але через зменшення витрат на виробництво (повне освоєння технології і зменшення браку). На збільшення обсягу продажу впливає активізація рекламної діяльності, поліпшення якості сервісу, зниження ціни. Спад — це стадія різкого зниження продажу, а пізніше — і прибутку. Кожному товару властивий певний життєвий цикл тривалістю від декількох місяців до багатьох років. Види Ж.ц.т. дуже відрізняються як за тривалістю, так і за формою. Існують такі форми кривих Ж.ц.т.: 1) традиційна; 2) класична (бум); 3) крива захоплення; 4) сезонна (крива моди); 5) крива поновлення (ностальгії); 6) крива провалу. Традиційна крива включає чітко виражені стадії Ж.ц.т. (впровадження на ринок, зростання, зрілість, насиченість і спад). Класична крива (бум) дає опис життєвого циклу надто популярного товару із стабільним попитом впродовж тривалого проміжку часу. Крива захоплення описує швидкий злет і падіння популярності товару. Сезонна крива (моди) характеризує товар, який добре продається лише в певні періоди часу. Крива поновлення (ностальгії) описує товар, який ніби застарів, але знову здобув популярність. Крива провалу дає опис товару, який взагалі не має успіху. Для окремих стадій життєвого циклу, а також для різних його кривих характерна певна комбінація маркетингових заходів, яка дозволяє продавцю здійснювати стратегічні задуми і тактику поведінки на ринку. Основний критерій оцінки Ж.ц.т. — обсяг доходів від продажу, який забезпечує відшкодування всіх витрат на виробництво і реалізацію товару та отримання запланованого прибутку. Втрата товаром ринкової сталості пов'язана, як правило, з появою на ринку нового товару, суттєвим зниженням попиту, падінням обсягів продажу і прибутку.

Разом з тим зниження комерційного ефекту на одному ринку може бути компенсовано за рахунок виходу на інший ринок або новий сегмент ринку.

Ємкість товарного ринку — показник, що характеризує сукупний платоспроможний попит населення протягом певного проміжку часу, а також потенційний попит на товари та послуги даного виду. Потенційний попит виражається у такій кількості товарів і послуг, які придбає певна група покупців у певному регіоні в датований час при наявності певної програми маркетингу. Він може вимірюватись у масштабі всього національного ринку або його окремого сегмента чи регіону. Ринковий попит вимірюється натуральними показниками в цінах та у процентному виразі.

Завод — промислове підприємство з відповідним рівнем механізації виробничих процесів. В економічній науці З. ототожнюється з поняттям фабрика *(від лат. fabrika — майстерня)*. Поняття З. також означає підприємство, яке займається розведенням породних і племінних тварин (кінний З.). З. є первинною ланкою виробництва і однією з важливих основ організації підприємницької діяльності. Може входити у різні виробничі, науково-технічні об'єднання, асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші формування.

Загальний еквівалент *(від лат. aequus — рівний і valens — має силу, значення, ціну)* — товар, за допомогою якого при розвинутому товарному виробництві у процесі обміну, купівлі-продажу вимірюється вартість усіх інших товарів. Із маси товарів з виникненням регулярної торгівлі виділяється один із продуктів праці, який користується найбільшим попитом. Цю роль у різних народів певний період історичного розвитку виконували різні товари. Наприклад, у скандинавських народів роль З.е. виконувало хутро і шкіра, у Монголії — чай, у Судані й Абісинії — сіль, на Русі — хутра куниці та соболя. У процесі дальшого розвитку товарно-грошових відносин роль З.е. стали виконувати золото і срібло, згодом на початку XIX ст. —лише золото (до 30-х років XX ст.), яке пізніше було замінене кредитно-паперовими грошима та цінними паперами.

Зайнятість — це сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно корисній праці і запезпечення розширенного відтворення робочої сили.

Ця сукупність економічних відносин знаходить свій вияв в економічних категоріях, до яких належить індивідуальна, колективна трудова діяльність, процес праці, мобільність робочої сили, загальноосвітня професійна підготовка кадрів, заробітна плата та ін.

Згідно із законом України про зайнятість, до складу зайнятих належать особи: що працюють за наймом в організаціях, установах і підприємствах різних форм власності; працюють самостійно (інженерно технічні працівники, підприємці, творчі працівники, фермери); обрані та затверджені на посаду в органах державної влади, громадських

об'єднаннях; проходять дійсну службу в Збройних Силах України; здобувають професійну підготовку з відривом від виробництва; учні та студенти денних форм навчання; направлені на виконання суспільно корисних оплачуваних робіт.

Закон адекватності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил (Закон адекватності) — загальний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідні, суттєві та сталі зв'язки між прогресом продуктивних сил та еволюцією виробничих відносин (або відносин економічної власності). Сучасна система продуктивних сил формується у процесі взаємодії таких основних елементів, як робочої сили (у широкому аспекті — безпосереднього працівника), засобів праці, предметів праці, використовуваних людьми сил природи (енергії сонця, ядерної та термоядерної енергії тощо), науки, інформації та ін. Для забезпечення їх прогресу необхідний розвиток різноманітних форм власності (приватної, колективної, суспільної, інтернаціональної) та різних форм їх поєднання. Пріоритетною формою власності для розвитку того чи іншого елемента даної системи може бути як одна з названих форм, так і їх комбінація. Провідною, більш активною і динамічною стороною дії цього закону є розвиток продуктивних сил, а їх суспільною формою — виробничі відносини, які є менш активною стороною суспільного способу виробництва і здійснюють зворотний вплив на розвиток продуктивних сил. Оскільки їх змістом є активне ставлення людини до природи у процесі праці, то для гармонійного співвідношення людини з природою необхідні такі форми власності, які б забезпечували нормальне відтворення індивіда як біологічного виду, задовольняли його екологічні потреби, були спроможними подолати сучасну екологічну кризу. Враховуючи те, що до стану глибокої екологічної кризи призвів розвиток індивідуальної, колективної і державної форм власності за умов капіталістичного способу виробництва та тотально одержавленої власності за умов панування адміністративно-командної системи в колишньому СРСР, інших країнах Східної Європи адекватною формою власності для забезпечення гармонійної взаємодії людини з природою є суспільна власність на засоби виробництва, природні ресурси, землю тощо. Для розвитку людини як основної продуктивної сили (основними її рисами в сучасних умовах є високий рівень освіти, кваліфікації, культури і насамперед техніко-технологічної культури, здоровий фізичний стан тощо) необхідне раціональне поєднання суспільної, колективної та приватної власності (остання може базуватися як на власній, так і на чужій праці). Для розвитку освіти у загальнонаціональному масштабі, тобто для отримання належного рівня освіти сукупним працівником, адекватною формою також є суспільна власність; здобуття високого рівня освіти окремими індивідами, соціальними прошарками можуть краще забезпечити приватні елітарні вузи. Для розвитку фундаментальних наукових досліджень найширший простір відкриває державна власність (приватному і навіть крупному монополістичному капіталу у формі акціонерних компаній вони не під силу), а взірцево-конструкторські

розробки найефективніше здійснюються дрібними та середніми фірмами, особливо ризиковими (венчурними) компаніями, тобто в межах індивідуальної капіталістичної власності. В цілому на нижчій стадії розвитку капіталізму (з початку XVI ст. до 60-х років XIX ст.) адекватною суспільною формою розвитку продуктивних сил (формою, яка спонукала їх прогрес) була індивідуальна капіталістична власність. Але вже на початку XIX ст. вона стала частково перетворюватись у їх гальмо, сковувала їх розвиток. Проявом цього була нездатність індивідуального капіталу будувати залізниці, крупні підприємства з великим робочим періодом тощо. Загострення суперечності між двома сторонами суспільного виробництва призвело до виникнення першої економічної кризи у 1825 р. З цього моменту починають виникати акціонерні компанії, які є формою колективної власності і якісно новою суспільною формою розвитку продуктивних сил. Але вже в 20-ті роки нашого століття акціонерна власність, яка була формою існування монополій, також стала перетворюватись із форми розвитку продуктивних сил у їх гальмо. Загострення цієї суперечності зумовило виникнення — найглибшої майже за 500 років існування капіталізму економічної кризи 1929-1933 рр. З цього часу починає інтенсивно розвиватись якісно нова форма власності — державна (на засоби виробництва, значну і всезростаючу частку національного доходу, науку у формі патентів, ліцензій тощо), яка частково вирішила попередню суперечність і відкрила більший простір для системи продуктивних сил. Але вже в середині 50-х років, тобто з розгортанням НТР, продуктивні сили стали інтенсивно переростати масштаби державної власності в окремих країнах Західної Європи, що призвело до виникнення інтегрованої власності, яка стає суспільною формою розвитку процесу інтернаціоналізації продуктивних сил. Інтегрована власність відкриває більший простір для спільного освоєння космосу різними державами, створення нових видів енергії, подолання глобальної економічної кризи тощо. Найбільшого розвитку ця форма власності досягла в межах ЄЕС (Європейського економічного співтовариства, або Спільного ринку). Особливістю дії З.а. є діалектичний (а не повний) характер заперечення кожною більш розвинутою формою власності попередньої, менш розвинутої, що означає збереження її сильних позитивних сторін і призводить до реального плюралізму форм власності, до зростання ефективності та стабільності існуючої економічної системи. Разом з тим дія З.а. на певному етапі еволюції того чи іншого суспільного виробництва призводить до появи суттєво (принципово, кардинально) нової форми власності, яка поступово діалектично заперечує всю систему попередніх форм власності. В умовах капіталістичного способу виробництва такою формою власності є трудова колективна власність, яка означає процес соціалізації власності при капіталізмі, а її розвиток в останні два-три десятиріччя свідчить про те, що суперечність між системою продуктивних сил і виробничих відносин переросла у конфлікт, який є основою соціальної революції (в мирних або немирних формах) і неминучої появи нового суспільного способу виробництва, нової соціально-економічної формації.

Закон вартості — загальний економічний закон (діє у декількох способах виробництва), який виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між суспільно необхідною працею (затраченою на виробництво товару з урахуванням умов його відтворення) і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту та пропозиції У загальній формі З.в означає обмін еквівалентів, тобто обмін товарів та послуг між виробниками та їх купівлю на ринку відповідно до суспільно необхідних витрат на їх виготовлення З.в виражає по-перше, внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом У такому аспекті закон вартості виступає у вигляді закону сфери безпосереднього виробництва. Згідно із З.в. мінові пропорції при обміні товарів регулюються суспільно необхідними витратами. Змушуючи товаровиробників знижувати індивідуальну вартість своїх товарів, що досягається шляхом поліпшення організації виробництва, впровадження нової техніки тощо, З.в виступає рушійною силою розвитку продуктивних сил Про приблизне співвідношення індивідуального і суспільно необхідного робочого часу багато товаровиробників можуть дізнатися ще до того, як вивезуть товар на ринок. Другою рисою даного закону є обмін еквівалентів, тобто обмін товарів відповідно до кількості та якості затраченої на них суспільно необхідної праці У даному випадку він виступає у вигляді закону у сфері обміну Третьою його рисою є наявність сталих зв'язків між виробниками одного виду товарів через конкуренцію, при якій здійснюється взаємний тиск одного підприємця на іншого Роль рушійної сили розвитку виробництва З.в. у даному випадку виконує у нерозривній єдності сфер безпосереднього виробництва й обміну Четвертою важливою рисою З.в. є наявність сталого зв'язку між попитом і пропозицією Якщо їх відносна рівність порушується, то обмін товарів здійснюється невідповідно до кількості затраченого на них суспільно необхідного робочого часу Так, при недостатній кількості ринкову вартість завжди регулюють товари, вироблені за гірших умов, а при надлишковій кількості — виготовлені за найкращих умов. Конкретизацією даної риси закону служить взаємозв'язок між кількістю і якістю суспільної праці, затраченої на виробництво певного товару, і суспільною потребою Якщо кількість праці відповідає розмірам потреби, то товар продається за його вартістю Тим самим З.в. стихійно регулює пропозиції розподілу суспільної праці між галузями З.в П'ята риса З.в — виражає внутрішньо необхідні зв'язки між працею виробника товарів у минулому (суспільно необхідним робочим часом у момент їх безпосереднього виробництва) і теперішніми умовами виробництва. Тому вартість товарів зумовлюється не тим робочим часом, який витрачено на їх виробництво, а тим, який витрачається на їх відтворення Шоста риса — даний закон виражає внутрішньо необхідні і сталі зв'язки між вартістю і цінами товарів Тому З.в так керує рухом цін, що зменшення або збільшення робочого часу, необхідного для виробництва, змушує ціни виробництва знижуватися або підвищуватися Однак ціноутворення не на всі товари регулюється З.в У сучасній планово-ринковій економіці розширюється коло об'єктів, в основі ціни яких лежить капіталізація

доходів (необроблена земля, цінні папери тощо) Капіталізація доходів — це визначення ціни певного об'єкта купівлі-продажу на основі доходу, що приносить цей об'єкт Крім того, існує ціноутворення при якому ціна визначається лише співвідношенням попиту та пропозиції (твори мистецтва та ін) У класичному вигляді (коли ціни товарів коливаються навколо вартості) цей закон діяв лише за умов простого товарного виробництва. В епоху домонополістичного капіталізму з перетворенням вартості товарів у ціни виробництва дія З.в. відбувається у формі коливання цін навколо цін виробництва. Внаслідок виконання ряду функцій він виступає 1) стихійним регулятором товарного виробництва (простого та капіталістичного), але не відокремлено, а у поєднанні з іншими економічними законами (відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, зростанню продуктивності праці тощо — у період існування товарного виробництва, законом додаткової вартості, середньої норми прибутку та ін. — у період розвитку капіталістичного товарного виробництва), 2) рушійною силою стихійного розвитку продуктивних сил; 3) основою диференціації товаровиробників При товарній формі виробництва товаровиробники постійно змушені впроваджувати нову техніку, технологію, поліпшувати якість продукції, підвищувати продуктивність праці, знижувати індивідуальні витрати виробництва. Хто не робить цього, може швидко збанкрутувати, тому при товарній формі організації суспільного виробництва значно прискорюється розвиток продуктивних сил. Водночас постійне коливання цін, зміни у ринковій кон'юнктурі призводять до розорення і витіснення з ринку маси дрібних виробників За сучасних умов цей процес зачіпає дрібні, середні та крупні фірми Поступово посилюється їх майнова диференціація За товарної форми організації суспільного виробництва, збільшення масштабів підприємств такий розподіл необхідний як всередині господарської одиниці (на мікрорівні), так і в масштабах галузі і всієї економіки (на макрорівні). Це зумовлює необхідність узгодження економічної діяльності суб'єктів господарювання. Таке регулювання господарської діяльності здійснюється нині за допомогою дії З.в. різними суб'єктами господарювання — окремими підприємцями, державою та наднаціональними органами. Але якщо дія першого фактора відбувається стихійно, то інших — свідомо, цілеспрямовано, планомірно. Механізм дії З.в базується на відхиленні ринкових цін від вартості під впливом попиту та пропозиції. Таке відхилення сигналізує товаровиробникам, в якому напрямі слід змінити розподіл ресурсів між різними галузями виробництва. Якщо певного товару виробляється менше, ніж потрібно для задоволення суспільної потреби, попит перевищує пропозицію, ціна на товари зростає, що, у свою чергу, стимулює розширення його виробництва, притягує ресурси з інших галузей економіки Якщо даного товару вироблено більше, ніж потрібно, то пропозиція перевищить попит, і ціна знизиться Це призведе до падіння доходів і навіть до розорення частини виробників, що виробляють даний товар Вони поповнять ринок праці, а виробничі ресурси переміщатимуться в інші галузі. Такий ринковий механізм

регулювання пропорцій виробництва. Але цей механізм є дуже недосконалим, оскільки сигналізує виробникам про необхідні зміни пропорцій у розподілі ресурсів між галузями після того, як виникли диспропорції. Тому розвинута економіка потребує свідомого, планомірного регулювання з боку держави та інших суб'єктів господарювання.

Закон зростання екологічних витрат суспільства — економічний закон неминучого зростання в часі і просторі суспільно необхідних витрат матеріального виробництва та невиробничої сфери на охорону використання і відтворення природних ресурсів та умов (якості) природного життєвого середовища (довкілля) З.з.е.в.с відображає об'єктивні причинно-наслідкові взаємозв'язки між рівнем інтенсивності використання природних ресурсів на тій чи інші території (акваторії) а також рівнем забруднення довкілля (повітря, води, земель тощо) або інших форм деградації, з одного боку, і необхідністю адекватних компенсаційних витрат на відтворення чи пошук замінників використаних природних ресурсів і відтворення доброякісних умов довкілля, з другого боку Дія З з.е.в.с зумовлена тим, що жодне матеріальне виробництво а також невиробнича сфера життєдіяльності людини не можуть функціонувати без використання природних ресурсів планети і без значного або незначного забруднення довкілля чи іншого деструктивного впливу на нього. Тому в процесі розвитку людства, з дедалі більшим розширенням масштабів експлуатації природних ресурсів і посиленням деструктивних змін у довкіллі, об'єктивно виникає необхідність пропорційного, щораз більшого витрачання коштів і матеріальних засобів на екологічні цілі. Ігнорування цієї вимоги, тобто дії З з.е в.с призводить до погіршення якості життєвого довкілля, виснаження природних ресурсів, а отже, необхідності нових екологічних видатків, ймовірності зростання екологічних збитків, а в результаті — до соціально-економічного зубожіння І навпаки, свідоме використання З.з.е.в.с у суспільній практиці на планетарному, державному, регіональному і локальному рівнях дозволяє підтримувати належний баланс між екологічною та економічною системами, забезпечувати довготривалий соціально-економічний розвиток суспільства. Об'єктивність З.з.е.в.с.підтверджується численними науково перевіреними фактами, які засвідчують сталий внутрішній взаємозв'язок між інтенсивністю використання природних ресурсів, якістю довкілля та соціально-економічним розвитком. Це знайшло повне відображення в доповіді Міжнародної комісії з довкілля і розвитку під назвою „Наше спільне майбутнє" (Оксфорд, Нью-Йорк, 1987) Положення доповіді, схвалені сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1987 р стали міжнародною нормою .Але власне З.з.е.в.с було сформульовано на науковій конференції Київського університету ім Т Г Шевченка в 1975 р. Як і кожен об'єктивний закон, З.з.е.в.с. буде діяти до того часу, поки існуватимуть причини - некомпенсоване використання природних ресурсів та некомпенсовані деструктивні зміни в природному середовищі Пом'якшення його негативного впливу можливе шляхом

оптимізації взаємодії суспільства і природи, що вимагає узгоджених дій у планетарному масштабі з відповідною заміною традиційного економічного критерію оцінки результатів матеріального виробництва і невиробничої сфери інтегральним критерієм еколого-економічної ефективності В історичному плані З.з.е.в.с вступив у дію з початком матеріального виробництва. Особливо відчутною його дія стала у другій половині XX століття У майбутньому з тотальним усвідомленням причинно-наслідкових взаємозв'язків економіки та екології і піднесенням екологічної культури виробництва та невиробничої сфери у регіональному і всесвітньому масштабах екологічні витрати суспільства можуть стабілізуватися, а ще пізніше - набути тенденції до зниження. Тобто, у віддаленому майбутньому З.з.е.в.с. може формуватися як закон динаміки екологічних витрат суспільства, з яким необхідно буде рахуватися, поки існуватиме цивілізація.

Закон зростання потреб - загальний соціально-економічний закон, який виражає внутрішньо необхідний, сталий і суттєвий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб. Сутність людини, її природа, з одного боку розкривається як сукупність її потреб, інтересів, цілей, нахилів, а з другого боку як сукупність суспільних відносин (відносин власності соціальних, політичних, юридичних, національних, культурних тощо) в кожній з підсистем яких повинна реалізуватись ця сутність. Це зумовлено тим, що людина, працівник є елементом системи продуктивних сил, всього технологічного способу виробництва і в той же час виступає суб'єктом економічних, соціальних та інших підсистем всієї сукупності суспільних відносин, в яких може бути реалізована ця сутність. Враховуючи те, що людина є основним елементом продуктивних сил а їх змістом є ставлення її до природи у процесі праці, тому у людині необхідно виділяти в узагальненому вигляді біологічну та соціальну сторони. У першому випадку людина є природною істотою, наділеною природними силами, а праця з фізіологічного погляду - це здійснення певних функцій людського організму, кожна з яких є затратами мозку нервів, мускулів, органів чуття та ін. Тому для відтворення людини необхідно зберігати і підтримувати індивіда як біологічне явище, задовольняти його економічні потреби, добиватись гармонійного співвідношення у взаємодії з природою, створювати таку екологічну систему, в якій органічно поєднувались би економічні умови життєдіяльності людини (умови її праці, освіти, набуття кваліфікації тощо) із збереженням навколишнього середовища. В цілому матеріально-речовою основою дії З.з.п. є розвиток технологічного способу виробництва (єдність продуктивних сил і техніко-економічних відносин) В історії розвитку людства виділяють три технологічних способи виробництва, які базуються відповідно на ручній, машинній та автоматизованій праці. В процесі еволюції останнього З.з.п виражається у зростанні потреб, пов'язаних насамперед із змістом процесу праці, зокрема в якісному вдосконаленні умов праці кожного індивіда,

трудового колективу і сукупного працівника. До таких умов праці при машинному а особливо автоматизованому технологічному способі виробництва належать потреби у поліпшенні санітарно-гігієнічних умов, усунення фізичних небезпек, встановлення оптимального ритму роботи, заміна праці людини системою машин і механізмів, істотне зменшення елементів нетворчої механічної і посилення функцій творчої праці, ротація робочих місць та ін В межах прогресу технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій праці, З.з.п. також виражається у потребах формування працівника нового типу Ці потреби розкриваються у розвитку творчих здібностей, професійних якостей і навичок (бажання постійно підвищувати рівень освіти та кваліфікації, почуття нового тощо), економічного мислення (уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства, галузі народного господарства варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних і проектно-конструкторських розробок, підвищення рівня технологічної культури, орієнтація на найбільш раціональне використання економічних і природних ресурсів та ін), у зростанні рівня організаційної й управлінської діяльності тощо, у розвитку психофізичних якостей (цілеспрямованості, працьовитості, психологічної стійкості і т ін.) Розвиток техніко-економічних відносин (спеціалізація, кооперування тощо) в межах технологічного способу виробництва також супроводжується зростанням потреб в обміні між людьми результатами своєї праці. Це знаходить свій вияв у зростанні номенклатури виготовленої продукції Про різний ступінь розвитку цих потреб свідчить те, що у розвинутих країнах світу виробляється близько 1 млрд. видів продукції, а в колишньому СРСР - приблизно 25 млн З.з.п у контексті еволюції відносин власності виражається у постійному зростанні потреб окремого працівника, трудового колективу і сукупного працівника бути власником засобів виробництва, інтелектуальної власності, створеного продукту, брати участь в управлінні власністю. Конкретним проявом дії цього закону у даній сфері є збільшення кількості акціонерів у розвинутих країнах світу В США, наприклад, за період 1929—1993 років вона зросла з 1 млн до 50 млн чоловік. В колишньому СРСР дія цієї сторони З.з.п була практично відсутня, а з часу проголошення державної незалежності в Україні створюються лише формальні передумови для дії такого закону (видача приватизаційних чеків кожному громадянинові, яка почалась у 1994 році) З.з.п у соціальній сфері виражається у поліпшенні житлових умов, пенсійного забезпечення, гарантованого переміщення по службі тощо У сфері політики дія цього закону виражається у потребі кожної дорослої людини, трудового колективу, соціальних верств і прошарків, класів впливати на формування політики, брати участь в управлінні державою на тому чи іншому рівні, у подоланні процесу відчуження від політичної влади Специфічні форми прояву З.з.п має у сфері правових, культурних, національних відносин

Закон економії часу — загальний економічний закон, який виражає сталі, суттєві зв'язки між зменшенням суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару та послуги у процесі розвитку

продуктивних сил та зростанням вільного часу працівників. Дія цього закону безпосередньо пов'язана з використанням сукупного фонду часу, тобто робочого і неробочого (в т.ч. вільного часу). Конкретними формами прояву З.е.ч. є економія живої та уречевленої праці на виробництво одиниці продукції. В різних соціально-економічних умовах З.е.ч. діє по-різному, в залежності від характеру, стану і мети, яким підпорядковане суспільне виробництво. При наявному суспільному фонді робочого часу його економія позитивно впливає на збільшення загальної кількості продуктів праці і відповідних послуг. Аналіз закономірностей розвитку суспільного способу виробництва підтверджує, що суспільство, якому постійно вдається забезпечувати економію часу, створює широкі можливості для неухильного зростання суспільного фонду вільного часу трудівників. Важливими умовами реалізації З.е.ч. є науково-технічний прогрес, ефективне використання засобів виробництва і робочої сили, впровадження нових технологій, стабільне підвищення виробничої кваліфікації, культурно-технічного рівня працівників, розвиток їх творчої ініціативи в удосконаленні техніки, організації виробництва та праці, постійні пошуки нових методів управління господарством. В умовах глибокої економічної кризи в Україні, зростаючого фізичного та мораль-ного зносу техніки, зниження життєвого рівня населення З.е.ч. не діє.

Закон Енгеля — закон, який, на думку німецького економіста Ернста Енгеля, виражає залежність частки споживання продуктів харчування від рівня доходів сім'ї: чим бідніша сім'я, тим більша частка всіх витрат повинна бути виділена нею для придбання продуктів харчування. В міру зростання доходів сім'ї питома вага витрат на харчування скорочується, частка витрат на квартиру, світло, одяг, паливо майже не змінюється, а питома вага всіх інших витрат збільшується. Дія цього закону спостерігається в останні роки в Україні. Так, у 1985—1990 рр. сім'ї робітників і службовців витрачали на продукти харчування 30,2—30,9% коштів, а у 1991—1992 рр. — 68—70%. У розвинутих країнах світу, зокрема у США, витрати середньої сім'ї на харчування складають близько 20% бюджету.

Закон Коперника-Грешема — один із законів грошового обігу, відповідно до якого якісні металічні монети з часом витісняються з обігу менш якісними при їх однаковій, установленій державою номінальній вартості. В основі дії цього закону є метал, з якого виготовляються грошові одиниці. Закономірність відкрита видатним польським ученим М.Коперником у 1526 р., остаточно сформульована англійським фінансовим діячем Т.Грешемом у 1560 р. Підставою для згаданих висновків послужило зокрема те, що за монометалічної системи у грошовому обігу на рівних правах знаходилися монети, які мали однакову номінальну вартість, але були виготовлені з різного металу. Через певний час з обігу переважно зникали ті, які містили більшу частку цінного металу. Пізніше ці гроші приховувалися, нагромаджувалися, їх переплавляли і продавали як товар або з метою наживи вивозили за кордон чи вишукували інші шляхи використання. Через деякий час в обігу залишалися монети найнижчої якості. За умов біметалізму, коли помітно змінювалося співвідношення ринкової вартості золота і срібла,

а визначення державою співвідношення цих металів залишилося незмінним, виникла відчутна невідповідність між їх ринковою вартістю і офіційно встановленою. Тому монети, виготовлені з металу вищої ринкової вартості, стали перетворюватися у скарби, а в обігу фактично залишалися лише ті, якість металу яких була нижчою. Внаслідок дії цього закону карбування монет з цінних металів було припинено, а металеві гроші вилучено з обігу.

Закон народонаселення - специфічний економічний закон, який виражає внутрішньо необхідний, сталий і суттєвий зв'язок між посиленням процесу нагромадження капіталу та зростанням армії безробітних. Дія цього закону виражається у тому, що у процесі нагромадження капіталу, зростання його технічної і органічної будови збільшується чисельність непрацюючого населення, яке є не абсолютно надлишковим, а відносно зайвим порівняно з потребами зростання капіталу. Зміст цього закону вперше науково обґрунтував К.Маркс. У тлумаченні англійського економіста Т Мальтуса сутність З.н. полягає в органічному взаємозв'язку між зростанням населення та приростом продуктів харчування, у постійному намаганні, властивому усім живим істотам, розмножуватися швидше, ніж це відповідає кількості їжі, що є в їх розпорядженні. На його думку, населення зростає у геометричній прогресії, а продукти харчування - в арифметичній. Реальна практика не підтвердила ідеї Т Мальтуса та його сучасних прихильників-неомальтузіанців. Так, згідно з даними американського вченого Г Несса протягом останніх 300 років відбувалось одночасне зростання виробництва на душу населення і приріст населення, причому перший показник випереджав. Такий закон може мати місце лише у тваринному та рослинному світі, а людина є не тільки біологічною, але й соціальною істотою. Т. Мальтус вважав, що дія сформульованого ним закону відбувається вподовж усього періоду існування людства. Хоч даних про виробництво продуктів харчування у масштабі планети до 1700 р. немає, але дані про зростання кількості населення не підтверджують зроблених ним висновків. Так, за 1000—1800 рр. середні щорічні темпи приросту населення земної кулі становили менше 0,2 проц., в 1800—1900 рр. - зросли до 0,6 проц. У той же час Т. Мальтус стверджував, що приріст населення здійснюватиметься через кожні 25 років у геометричній прогресії. Якби його прогноз був правильний (а він був зроблений наприкінці XVII ст.), то відношення кількості населення до кількості їжі становило б 256:9. Насправді зростання виробництва на душу населення випереджало приріст населення. Практика розвитку економічної системи капіталізму разом з тим підтверджує сформульований К. Марксом З.н. Так, у післявоєнний період у США безробіття не було ліквідоване навіть під час економічного підйому, а під час кризи воно завжди перевищувало 4 проц. загальної кількості працездатних. З 1900 по 1930 рр. норма безробіття у США становила 4,6 проц., з 1930 по 1960 рр. — 9 проц., в 1960—1990 рр. — 6 проц. У країнах ОЄСР (куди входить 24 найбільш розвинуті країни Заходу) норма безробіття у 1960—1969 рр. становила 2,3 проц., у 1970—1979 рр. — 4,3 проц., у 1980—1989 рр. — 7,4 проц. В цілому у цих країнах на початку 90-х років нараховувалось

близько 30 млн.безробітних. Дія З.н проявляється у формі плинного, аграрного (прихованого) та застійного перенаселення. З часу розпаду адміністративно-командної системи в СРСР.проголошення державної незалежності колишніми республіками Союзу і становлення у кожній з них основ капіталістичного способу виробництва (процес первісного нагромадження капіталу) дія З.н поширюється на ці країни. На початку 1994 р. в Україні нараховувалось близько 1 млн офіційно зареєстрованих безробітниих, в Росії - приблизно 4 млн. Крім того, існує приховане безробіття Так, 40 проц. працездатного населення України працювало неповний робочий день або перебувало у вимушених неоплачуваних відпустках.

Закон нерівномірності економічного розвитку - специфічний економічний закон капіталістичного способу виробництва, який виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між загальним поступальним розвитком підприємств, галузей, різних сфер економіки, країн та регіонів світового господарства, з одного боку і нерівномірним прогресом окремих елементів системи продуктивних сил та виробничих відносин (економічної власності) в межах окремих галузей, сфер економіки тих чи інших країн та в масштабах світового господарства, його окремих регіонів і країн — з другого. Загальний поступальний прогрес різних ланок національної та світової економіки зумовлений дією закону зростання потреб окремої людини, трудового колективу соціальних верств, класів, націй Нерівномірність прогресу окремих елементів системи продуктивних сил та відносин економічної власності в різних складових частинах національного та світового господарства викликана неоднаковим розміщенням природних ресурсів у масштабі планети, різноманітністю кліматичних умов, біологічної природи людей, класів і націй (їх менталітету), наукових відкриттів і відповідними революційними зрушеннями у структурі технологічного способу виробництва, боротьбою між окремими верствами, класами, економічною політикою держави та іншими факторами Найпростішою формою дії цього закону є нерівномірність і стрибкоподібність розвитку окремих підприємств та галузей економіки У свою чергу нерівномірність розвитку тих чи інших підприємств виражається у формі стрибкоподібного розвитку окремих монополістичних об'єднань всередині галузі, країни, а транснаціональних корпорацій — в межах світового господарства та його регіонів. Як відомо, вихідною точкою перевороту у технологічному способі виробництва були засоби праці, а сама промислова революція почалась з машини — знаряддя (робочої машини) у текстильній промисловості. Винайдення такої машини, з одного боку розв'язало суперечність між технікою і людиною, оскільки кількість операцій, якими одночасно володіє робоча машина, звільняє від обмежень, властивих ручному знаряддю робітника. З другого боку поява робочої машини увійшла у технічну суперечність з двигуном, що тоді існував, і спричинила необхідність вдосконалення парової машини Ці суперечності одночасно наповнювалися специфічними соціальними формами. боротьбою класів Так, боротьба найманих робітників за

підвищення заробітної плати скорочення робочого дня тощо змушує капіталістів вводити нову техніку Таким шляхом були винайдені сельфактори в прядінні та інші машини Згодом переворот у технологічному способі виробництва в одній із сфер промисловості зумовлює переворот в інших сферах. Ця своєрідна, але нерівномірна ланцюгова реакція у розвитку продуктивних сил здійснюється внаслідок існуючої системи суспільного поділу праці, тісного зв'язку між різними галузями промисловості, кількісних та якісних пропорцій у їх розвитку В останні десятиріччя серед найпростіших форм З.н.е.р. найбільш нерівномірно відбувається розвиток монополістичних (в т.ч. олігополістичних) об'єднань всередині країни і транснаціональних корпорацій в межах світового господарства та його окремих регіонів. Оскільки на частку приблизно 2 тис. таких об'єднань припадає 75% світового капіталістичного виробництва (500 з них контролюють 80% усіх капіталовкладень за кордоном, а могутність окремих перевищує економічний потенціал деяких країн), то нерівномірність розвитку ТНК поширюється на цілі регіони світового господарства. Завершення процесу формування світового господарства, територіального поділу світу (захоплення колоній тощо) призводить до нерівномірного розвитку окремих країн і цілих регіонів Однією із специфічних рис З н е р є те що боротьба за зовнішні ринки збуту джерела сировини сфери застосування капіталу тощо виступає важливим фактором посилення нерівномірності розвитку окремих країн цілих регіонів світового господарства Специфічний характер дії цього закону в останні десятиріччя виявляється у нерівномірності освоєння передових досягнень науки і техніки нерівномірності процесу розгортання НТР в різних країнах. Посилення інтернаціоналізації продуктивних сил, у т ч науки, створює можливість стрімкого злету окремих держав за рахунок використання винаходів, патентів, ліцензій Саме це є однією з важливих причин перетворення Японії у другу країну світу (за рівнем економічного потенціалу) Важливу роль у цьому процесі відіграє ступінь консолідації, енергійність того чи іншого народу розвиток освіти, кваліфікації, виховання молоді тощо Дія З.н.е.р значною мірою залежить від особливостей розвитку та функціонування в тій чи іншій країні закону адекватності виробничих відносин (економічної власності) характеру і рівню розвитку продуктивних сил, зокрема оптимального поєднання різних форм власності З розпадом колишнього СРСР у сфері дії З.н.е.р опинилася Україна та інші держави СНД.

Закон одержавлення економіки — особливий економічний закон (діє лише на одному з етапів еволюції капіталістичного способу виробництва) який виражає внутрішньо необхідні, суттєві, сталі зв'язки між посиленням суспільної природи продуктивних сил, техніко-економічних відносин та об'єктивно неминучим процесом їх одержавлення, зростанням державної власності (на засоби виробництва, значну частину національного доходу фінансово-кредитні інститути, частку інтелектуальної власності тощо) В процесі розвитку продуктивних сил, техніко-економічних відносин, тобто

технологічного способу виробництва, їх постійно зростаючій суспільній природі спочатку відповідала індивідуальна капіталістична власність (з початку XVI ст до 60-х років XIX ст), пізніше колективна капіталістична власність (до 30-х років XX ст.). Дія З.о.е. починається з часу переростання продуктивними силами меж монополістичної (в т ч. олігополістичної) власності, тобто з 30-х років XX ст Одержавлення продуктивних сил здійснюється у формі зростання одержавлення кожного з елементів даної системи, тобто засобів праці, предметів праці, робочої сили, науки, використовуваних людьми сил природи, форм і методів організації виробництва, а також самого процесу управління народним господарством Одержавлення засобів виробництва здійснюється шляхом створення державних підприємств, спільних з приватним капіталом корпорацій, фінансування наукомістких і капіталомістких галузей промисловості.Одержавлення робочої сили відбувається шляхом зростання чисельності працівників у державному секторі, збільшення витрат держави на допомогу безробітним, розвитку системи освіти, охорони здоров'я, кваліфікації та перекваліфікації працівників тощо Одержавлення науки здійснюється шляхом фінансування державою науково-дослідних і взірцево-конструкторських розробок, підготовки наукових кадрів, будівництва й утримання наукових лабораторій, науково-дослідних центрів, формування державної інтелектуальної власності (патенти, ліцензії) та ін Одержавлення інформації здійснюється шляхом розвитку державної статистики, прогнозування розвитку економіки, розвитку супутникових форм зв'язку тощо Одержавлення використовуваних людьми сил природи відбувається шляхом будівництва державою ядерних та термоядерних реакторів, освоєння космічного простору тощо Одержавлення процесу управління народним господарством виражається у створенні державних міністерств та відомств, складанні планів та прогнозів розвитку народного господарства, проведенні активної грошово-кредитної, фінансової, амортизаційної, податкової політики і т ін Узагальнюючим показником процесу одержавлення продуктивних сил є розвиток державної власності на всезростаючу частку національного доходу .оскільки за рахунок витрат з державного бюджету здійснюється будівництво науково-дослідних центрів і лабораторій, розвивається освіта, охорона здоров'я, освоєння космічного простору тощо. Про дію З.о.е. у цій узагальненій, синтезуючій формі свідчить той факт, що до 30-х років XX ст одержавлення національного доходу здійснювалось дуже повільними темпами Так, у США, щоб досягти рівня федеральних витрат у розмірі 100 млрд дол потрібно було 180 років (така сума витрат була досягнута у 1951 р) А щоб перевищити суму витрат держави у 200 млрд дол , США потрібно було менше 10 років, сума у 300 млрд дол була досягнута за 4 роки, у 400 — менше, ніж за 3 роки, 500 —приблизно за 2 роки Разом з тим дія З.о.е не означає, що державна власність у перспективі стане єдиною суспільною формою розвитку продуктивних сил (такі прогнози на 100-літній період розвитку роблять деякі західні вчені) Це зумовлено дією закону заперечення заперечення, який

стосовно форм власності носить діалектичний характер, а також наявністю протидіючих факторів (контртенденцій) у процесі розвитку і функціонування З о е Дія останнього в його оптимальних і раціональних формах призводить до перетворення держави в елемент базису, розширення соціально-економічних функцій держави, до посилення стабільності економічної системи Надмірне, тотальне одержавлення економіки (як це мало місце в колишньому СРСР і значною мірою залишається в Україні) веде до руйнування економічної системи.

Закон планомірного розвитку економіки — особливий економічний закон тобто закон, який діє лише на одній із стадій (етапів) розвитку капіталістичного способу виробництва і виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між еволюцією технологічного способу виробництва, який базується на автоматизованій праці, та інтенсивним розвитком державної та інтегрованої власності. Формування такого технологічного способу виробництва і перетворення державної власності в домінуючу суспільну форму розвитку продуктивних сил починається лише з середини 50-х років XX ст До цього часу в капіталістичному способі виробництва планомірність і організованість обмежувались спочатку масштабами окремих підприємств (в період панування індивідуальної форми власності — з початку XVI ст до 60-х років XX ст.), згодом - крупних монополістичних (в т ч.олігополістичних) об'єднань (в період панування колективних форм власності) та державного сектора економіки З початком інтенсивного процесу одержавлення економіки тобто з 30-х років XX ст . в межах окремих національних держав діяла лише тенденція планомірного розвитку, яка з середини 50-х років переросла в З.п.р.е Поступово цей закон став діяти в інтернаціональному масштабі і охопив найбільш розвинуті міжнародні економічні організації — ЄЕС, ЄОВС та інші. В межах технологічного способу виробництва дія З.п р.е зумовлена також поглибленням суспільного поділу праці Так, після 30-х років XX ст домінуючою формою суспільного поділу праці стають подетальна та пооперaційна форми одиничного поділу праці, а їх матеріальною основою — комплексна механізація й часткова автоматизація виробництва. З середини 50-х років починає формуватися технологічний спосіб виробництва, що базується на автоматизованій праці. У зв'язку з переростанням продуктивними силами меж окремих національних країн подетальна та пооперaційна форми одиничного поділу праці розвиваються як в окремих національних країнах, так і в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці). Так, з 8 тис. компаній-суміжників, з якими кооперується італійський автомобільний концерн „Фіат", 2 тис. — зарубіжні. У виробництві нового пасажирського літака „Аеробус" беруть участь 1,4 тис. компаній із 17 країн. Це відбувається за допомогою як ринкових, так і позаринкових зв'язків. Якщо при загальному й особливому поділі праці збільшення кількості галузей промисловості супроводжується повним юридичним, технологічним і економічним відокремленням спеціалізованих підприємств, то при пануванні одиничної форми поділу праці кожне з них залишається технологічно

взаємопов'язаним з іншим Всі виробничі одиниці, навіть ті, що перебувають у різних країнах, повинні працювати за єдиним технологічним планом, дотримуватись єдиного ритму виробництва, кількісно-якісних характеристик продукції Якщо за умов особливого поділу праці взаємозв'язок відокремлених одна від одної сфер виробництва при їх злитті у суспільний виробничий організм супроводжувався купівлею-продажем товарів і мала місце опосередкована форма зв'язку то при одиничному поділі праці здійснюється пряма безпосередня взаємодія між його ланками і результати окремих видів відокремленої праці всередині гігантських фірм перестають бути товарами Ними вони стають лише після завершення виробничого циклу після купівлі їх іншими компаніями Ця тенденція не обмежується гігантськими корпораціями, а пробиває собі дорогу у їх взаєминах з багатьма дрібними та середніми підприємствами. Наприклад, у контрактні відносини з американською автомобільною корпорацією „Дженерал моторс" втягнуто більше 40 тис таких підприємств У сучасних умовах, крім того значно поширилась робота компаній на замовлення, має місце планомірне формування попиту на продукцію тощо Аналогічні процеси посилюються діями держави при виконанні крупними компаніями державних замовлень і закупівлі нею товарів і послуг Так, федеральний уряд США розміщує щорічно близько 15 млн замовлень у більш ніж 130 галузях промисловості (із близько 700 галузей і підгалузей) При цьому держава зобов'язує генерального підрядника передавати від 35 до 50% загальної вартості контракту субпідрядникам (в основному дрібним і середнім фірмам) Дія З.п.р.е значною мірою зумовлена фінансовою централізацією великої долі національного доходу або розвитком державної власності на національний доход (у 1902 р у США було одержавлено 1,6 млрд. дол., а у 1993 р — більше 1,5 трлн дол.) державним регулюванням, плануванням та прогнозуванням економіки тощо Дія З.п.р.е як і дія всіх інших економічних законів, супроводжується розвитком протидіючих факторів (наявністю економічних криз, непрогнозованою діяльністю багатьох монополій, в т ч транснаціональних корпорацій та ін.), тому він функціонує як закон-тенденція, де планомірний розвиток поєднується із стихійним Однак дія З.п.р.е означає, що масштаби свідомого регулювання розвитку народного господарства у розвинутих країнах Заходу є домінуючими і переважна більшість виробничих зв'язків стала контрольованою з боку держави та інших суб'єктів господарювання

Закон попиту і пропозиції — особливий економічний закон, який виражає взаємозалежність між кількістю товарів і послуг які хоче купити або одержати споживач, і обсягом товарів і послуг, які в даний час пропонує виробник Особливість дії З.п.п залежить, перш за все, від рівня цін Чим вищі ціни, тим менше буде реалізовано товарів і послуг і навпаки Ця залежність графічно зображається кривою попиту і пропозиції Ринкова ціна досягає конкретної рівноваги за умов, коли обидві криві перетинаються, а попит і пропозиція зрівнюються Причиною зниження попиту є недостатня матеріальна забезпеченість споживачів, надмірне насичення ринку товарами і послугами, зниження їх якості та ін

Нижча ціна на товари і послуги супроводжується появою нових покупців. Разом з тим, зниження цін на товари і послуги може спонукати споживачів до здійснення додаткових покупок, зростання попиту на послуги. Протилежна ситуація виникне, якщо ціни на товари і послуги зростатимуть. Взаємодія попиту і пропозиції відбувається в умовах конкурентної боротьби. З переходом України до ринкової економіки, одним із законів, який регулюватиме механізм взаємодії багатьох елементів економічної системи, стане закон попиту і пропозиції.

Закон спадаючої граничної корисності — один із законів ринкової економіки, який виражає падіння граничної корисності в міру придбання споживачем додаткової одиниці певного продукту. З точки зору причинно-наслідкових зв'язків З.с.г.к. виражає зв'язок між кількістю придбаної продукції і відповідною додатковою корисністю, отриманою від кожної наступної одиниці продукції. Так, потреба у придбанні першої відеокасети покупцем, у якого є відеомагнітофон, велика. Але з придбанням другої, третьої бажання купувати їх знижується, а кожна наступна одиниця має для нього все меншу корисність порівняно з попередньою в міру наближення його потреб у даній продукції до насичення. Практичне значення З.с.г.к. полягає у тому, що його усвідомлення допомагає проводити раціональну політику ціноутворення, а саме: споживач стане купувати додаткові одиниці товару при падінні ціни на нього. Отже, виробник або продавець товару повинен знижувати ціни, якщо хоче реалізувати більше продукції.

Закон спадної віддачі — один із законів ринкової економіки, який полягає у тому, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниці змінного ресурсу (наприклад, капіталу або землі) дає додатковий або граничний продукт, який зменшується у розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Так, якщо кількість робітників, які обслуговують дане машинне устаткування, буде збільшуватись, то ріст обсягів виробництва відповідно знижуватиметься. Цей закон діє за умови, що кожний додатковий робітник на підприємстві має однаковий рівень освіти, кваліфікації, трудових навиків, здібностей тощо. Таким чином, при наявності оптимальної кількості зайнятих на підприємстві, кожний додатковий робітник вносить менший вклад у загальний обсяг виробництва порівняно зі своїм попередником. З точки зору продуктивності праці дія З.с.в. виражається у тому, що середня продуктивність буде зростати до тих пір, поки величина продукту додаткового робітника перевищуватиме величину „середнього продукту" або середню продуктивність раніше зайнятих робітників. Отже, аналіз темпів зростання продуктивності праці виявлятиме стадії її зростання, зниження (падіння) і негативного значення граничної продуктивності.

Закон спадної родючості грунту — сформульований англійським економістом Т.Мальтусом закон, згідно з яким додаткові вкладення праці і капіталу у землю за відповідною межею не супроводжуються бажаним зростанням кількості сільськогосподарської продукції, а їх ефективність, навпаки, знижується. Звідси висновок про те, що земля не може

нагодувати постійно зростаючу кількість населення. Тому необхідно вживати всілякі штучні заходи для зниження народжуваності. Однією із модифікованих форм З.с.р.г. західні економісти вважають спадну продуктивність. Незаперечним є той факт, що родючість землі змінюється, але паралельно з цим постійно розвиваються і вдосконалюються продуктивні сили у сільському господарстві. Цьому значною мірою сприяють науково-технічний прогрес, нові методи обробітку ґрунтів, інтенсивні технології, запровадження нових, високоврожайних сортів, захист рослин та ін. Переконливі зразки підвищення врожайності ґрунтів, постійної інтенсифікації сільськогосподарського виробництва підтверджують багатолітньою практикою Австралія, Голландія, Данія, Канада, США, інші країни світу.

Законодавство антимонопольне — складна, розгалужена мережа законів, судових рішень, а також система заходів, спрямована на регулювання дій фірм, корпорацій на ринку щодо обмеження і усунення монопольних структур, боротьби з монополізмом та відсікання тих фірм, які порушують права споживачів і виробників. Його основи були закладені наприкінці XIX - на початку XX століття. З прийняттям антитрестівських законів у США (Закон Шермана 1890 р., Закон Клейтона 1914 р., Закон про Федеральну Торгову Комісію 1914 р., Закон Селлера—Кефовера 1950 р.,) З.а. стало важливим елементом регулювання економіки після другої світової війни. У ньому визначаються поняття монополії, форми її прояву і встановлюються санкції за зловживання панівним становищем на ринку. Одне з головних завдань З.а. - протидія об'єднанню різних компаній, якщо внаслідок цього виникають бар'єри, труднощі для розвитку конкуренції. Це законодавство спрямоване не проти великого виробництва як такого, а проти монополістичних тенденцій диктату і застою. Воно забороняє недобросовісні методи конкуренції, використання торгової марки іншої фірми без її згоди, а також реклами, яка неадекватно описує товар і дезінформує покупця; різке зниження цін нижче витрат виробництва з метою витіснення конкурентів з ринку і т.д. З.а. передбачає широку систему заходів і санкцій; можливі навіть примусові розукрупнення корпорацій; використовуються і фінансові санкції; відповідальність у найрізноманітніших формах аж до кримінальної. Дієвість З.а. залежить від рішучості, з якою уряд проводить його в життя, і від того, як закон інтерпретується судами. В Україні антимонопольна діяльність регулюється Законом України „Про антимонопольний комітет України" від 26 листопада 1993 р.

Закупівельна ціна - фіксована державою оплата вартості сільськогосподарської продукції, яку продають колгоспи, агроспілки, фермерські, селянські господарства, окремі виробники. Періодично переглядається органами виконавчої влади. Впровадження З.ц. передбачає створення необхідних умов для розширеного відтворення, вдосконалення і застосування нових технологій, стимулювання оплати праці, підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва. На ряд сільськогосподарських продуктів З.ц. диференціюються за зонами, де врахову-

ються якість грунтів, посівні площі, кліматичні умови, необхідна кількість технічних і трудових ресурсів та інші чинники. На розмір З.ц. на продукцію тваринництва впливає наявність поголів'я тварин, потреби населення у споживанні м'яса, масла, молока та інших продуктів, їх переробка, рівень цін на ринку, а також фактори, які стримують їх виробництво та ефективність. З.ц повинна активно впливати на гарантоване надходження сільськогосподарської продукції і сировини для промисловості у визначених розмірах. Важливою сферою дії З.ц. є створення необхідних резервних фондів продукції на експорт. Політика регулювання З ц. залежить від економічного стану держави, попиту і пропозиції, взаєморозрахунків між державами за зовнішньоекономічну діяльність, ступеня використання ринкових важелів в управлінні економікою тощо.

Замовлення виробниче — оперативно-технічне розпорядження виконавчої влади або керівників господарських структур щодо виготовлення певної продукції або забезпечення відповідного обсягу робіт в певні строки згідно з встановленими технічними умовами та орієнтовною ціною. За адміністративно-командної системи З в. було обліковою одиницею і важливим елементом аналітичного бухгалтерського обліку підприємств, міністерств та інших господарських і державних формувань. Йому відводилось особливо важливе значення у роботі підприємств з дрібносерійним і одиничним виробництвом, де З в. було одним з визначальних показників оперативного планування економічної діяльності. Умови, на яких формується З.в. від зацікавленого у поставці продукції виробника (в т.ч. від вищестоящої організації), вивчають і у разі необхідності вносять зустрічні корективи. Погоджені умови оформляються відповідно до рішень, в яких зазначаються всі складові частини З в., спірні питання на випадок порушення або зміни економічної кон'юнктури. Виробник відповідно до строків поставок забезпечує необхідний контроль за ходом виробництва і виконання умов договору. Замовник, у свою чергу, отримує виготовлену продукцію і розраховується за неї у встановлені терміни. В умовах соціальної ринкової економіки З.в. базується на засадах підприємництва, ринкової кон'юнктури, конкуренції. Воно, як правило, позбавлене адміністративного втручання державних владних структур. У сучасній економіці України З.в. носить, з одного боку, характер дії економічних важелів, а з другого - прямої директивної дії органів виконавчої влади.

Замовлення торговельних організацій на виробництво промислових товарів - договірна форма ділових стосунків між торговими організаціями і промисловими підприємствами. Передбачає виробництво і поставку необхідних товарів у відповідних обсягах і певного асортименту та якості З.т о здійснюється шляхом оформлення договорів-поставок на оптових ярмарках або під час передачі замовлення підприємствам-виробникам. Після їх оформлення відповідно до норм законодавства та комерційних інтересів виникає майнова відповідальність двох сторін Підприємства - за умови виготовлення товарів, асортимент, якість і постачання у встановлені терміни. Торговельних організацій - за їх отримання, форми розрахунку.

Умови виконання З.т.о. визначають оптові й роздрібні ціни, попит і пропозиція на ринку і вивчаються спеціалістами з маркетингу. Вони відображаються у відповідній специфікації, яка є невід'ємною частиною договору. З.т.о., таким чином, є своєрідною економічною формою часткового розміщення товарних фондів, сприяє раціональному використанню матеріальних і трудових ресурсів, технічних можливостей, задоволенню потреб споживачів відповідно до попиту і пропозиції.

Заробітна плата - грошовий вираз вартості і ціни робочої сили. Визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення. До неї входять вартість харчування, одягу, взуття, послуг, витрат на утримання сім'ї, освіту, охорону здоров'я, відпочинок, задоволення культурних запитів та інші потреби. Розрізняють такі основні форми З.п.: погодинну і відрядну. Розмір погодинної заробітної плати залежить від кількості відпрацьованого часу. Для цього визначаються мінімальні і середні розміри оплати робочої години. Так, наприклад, середня оплата робочої години на початку 90-х років становила в Австрії 9.4 дол., США - 9.8 дол., Японії - 10.2 дол. Відрядна, або поштучна З.п. залежить від кількості виготовленої продукції. Вона є своєрідною перетвореною формою погодинної З.п. Вважається більш прогресивною і використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення витрат на нагляд за робітниками, посилення змагальності серед них. В її основі — ідеї конкурентності, які були вперше втілені у системі Ф.Тейлора на початку XX ст. у США. Сучасна економічна практика передбачає також застосування відповідних систем З.п.: тарифні, преміальні, колективні форми. При тарифній системі заробітна плата ставиться у залежність від стабільної роботи устаткування, складності самої праці, яка виконується за відповідним тарифним розрядом і ставкою. Використання їх враховує специфіку виробництва, практику і традиції. Наприклад, в автомобільному концерні „ Форд мотор" (США) застосовується 23-х ступенева система оплати праці. Крім цього, розрізняється також номінальна і реальна заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують робітники, службовці за свою працю. Друга — засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати на зароблені гроші. З метою визначення рівня реальної заробітної плати індекс номінальної З.п. ділиться на індекс вартості життя. Вони є взаємозалежними і доповнюють одна одну. Форми і системи заробітної плати постійно вдосконалюються.

Засоби виробництва - сукупність засобів і предметів праці, які використовуються людьми в процесі виробництва матеріальних благ. До предметів праці відносять все, що піддається відповідній обробці у процесі виробництва, на що фактично спрямована праця людини. Сюди належать природні ресурси і предмети, до яких уже була застосована праця і які внаслідок цього стали певною сировиною (метал, кокс, бавовник, пряжа). У сучасному виробництві предметами праці переважно стають продукти попередньої праці. З розвитком науково-технічного прогресу створюється реальна можливість поставити на службу виробництву якісно нові предмети праці. Незважаючи на це,

первинною основою предметів праці була і залишається земля, природа. Другою складовою частиною З.в. є засоби праці — предмети або знаряддя, які людина ставить між собою і предметом праці. Вони служать засобом впливу людини на предмети праці, змінюють їх. Ступінь розвитку засобів праці свідчить про рівень виробництва. До засобів праці належать інструменти, механізми, машини, двигуни, апарати, різні пристрої. У сучасних умовах засоби праці поповнюються керуючими пристроями, автоматизованими системами, комп'ютерними центрами, які позитивно впливають на зміну технологічних процесів. З.в. в економічній теорії не мають однозначної оцінки.

Застава - спосіб забезпечення виконання зобов'язання, своєрідна майнова гарантія його виконання в обумовленому обсязі й у визначені умовами терміни. Найпоширенішою формою її використання є укладання певних угод, здійснення правочинів або застосування за дією закону. Для оформлення З. складається необхідний документ, у якому фіксуються: вид зобов'язання (грошовий, речовий, іпотечний та ін.), його величина, терміни та порядок одержання. Заставне зобов'язання видається кредиторові з метою підтвердження його права на отримання належної суми коштів у випадку невиконання узгоджених умов.

Збалансованість ринку - співвідношення між пропозицією товарів і попитом на них. Її необхідно розглядати як один із аспектів широкої і загальної проблеми відповідності матеріальних, речових і вартісних елементів процесу відтворення, як складову частину проблеми реалізації сукупного продукту. Ознаками незбалансованого ринку є наявність дефіциту і незадоволеного попиту покупців, збільшення грошових заощаджень населення.

Збитки в економічній діяльності — кошти, які безповоротно втрачені суб'єктами господарювання До них належать насамперед збитки в процесі виробництва, виконання робіт, надання послуг, реалізації продукції та інших матеріальних цінностей; наднормативні витрати в операціях з тарою, транспортуванням товарів, матеріалів, використання холодильного устаткування; витрати, пов'язані з утриманням виробничих потужностей, термін здачі в експлуатацію яких давно минув, а також об'єктів культурно-побутового призначення та інших складових частин соціальної інфраструктури; збитки від стихійного лиха і штрафних санкцій за порушення правил екологічної безпеки, витрати при експлуатації житлово-комунального господарства; збитки від списання коштів, які пов'язані з різними нестачами, розбазарюванням і недбайливим ставленням до основних і оборотних фондів та інших цінностей, з неплатоспроможністю боржників, зі сплатою пені, різних штрафів і неустойок. Важливою частиною збитків є нестача товарів на складах. Суми збитків попередніх років, у зв'язку з анулюванням замовлень, псуванням товарів, зміною кон'юнктури ринку (зниженням ціни на продукцію) різко падають. З точки зору економічного аналізу З.е.д. діляться на ті, що виникли у процесі відповідних господарських операцій на окремих ділянках виробництва, та балансові. Основними шляхами ліквідації збитковості є забезпечення рентабельності кожного

структурного підрозділу виробництва в усіх галузях народного господарства, підвищення рівня роботи економічної служби.

Земельна власність - сукупність виробничих відносин між людьми з приводу привласнення землі як предмета природи, а також створеного сільськогосподарськими працівниками необхідного і додаткового продукту. З.в. є частиною загальної власності, одним з найголовніших видів національного багатства. З економічної точки зору З.в. виражається у певній сукупності економічних категорій (земельна рента, ціни на сільськогосподарську продукцію, орендна плата за землю, диференціальна земельна рента та ін.). З юридичної точки зору З.в. виражається в категоріях землеволодіння, землекористування тощо. В кожній економічній системі існують різноманітні форми З.в., серед яких виділяється домінуюча форма. За капіталістичного способу виробництва такою формою є приватна власність на землю, яка базується на використанні праці найманих працівників. Поряд з нею існує приватна власність, яка основана на праці господаря та членів його сім'ї (дрібні фермерські господарства). Певна частка З.в. належить державі та кооперативним господарствам. В колишньому СРСР земля була тотально одержавленою, в т.ч. колгоспна земля. Нині в Україні відбувається поступове роздержавлення З.в. і на цій основі виникають її колективні та приватні форми.

Земельна рента — економічна форма реалізації права власності на землю. В економічній науці немає однозначних оцінок її видів та шляхів використання. За усталеною кваліфікацією, в аграрному секторі економіки існує три види ренти: диференціальна, абсолютна і монопольна. Існування З.р. зумовлене тим, що земля, будучи основним засобом виробництва у сільському господарстві, є обмеженою у просторі. Тому у практиці її використання розрізняють диференціальну З.р. I та диференціальну З.р. II. За економічною сутністю диференціальна З.р.I— це надлишок суспільної ціни виробництва на гірших земельних ділянках над індивідуальною ціною виробництва сільськогосподарської продукції на кращих і середніх за родючістю і місцезнаходженням землях. Вона, таким чином, є різницею між суспільною та індивідуальною вартістю продукції і виражається у формі додаткового чистого доходу. З.р.II утворюється ефективними додатковими капітальними вкладеннями у сільськогосподарське виробництво, є наслідком підвищення інтенсифікації. Визначальними є нові продуктивні машини, добрива, сорти, технології обробітку, культура землеробства, ведення тваринництва та інші чинники. Право привласнення диференціальної З.р. II належить власникові землі. З монополією приватної власності на землю тісно пов'язана абсолютна рента, яка утримується власниками землі з орендарів, незалежно від родючості земель і їх місцезнаходження. Головним тут є право власності на землю і гарантована плата у вигляді ренти. Наявність абсолютної ренти не може не позначитися на збільшенні цін на сільськогосподарську продукцію. Монопольна рента виступає у вигляді додаткового доходу, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений у сприятливих умовах. Йдеться насамперед про

землі, на яких можливе вирощування рідкісних сортів овочів, фруктів, а також про користування водою в районах зрошуваного землеробства. Монопольна рента поширюється також на добувну промисловість, на використання земель у містах та ін.

Земельний кадастр — сукупність даних про природний, господарський і правовий стан, якісну характеристику земель (місцерозташування господарства, конфігурація полів, родючість грунтів, забезпеченість теплом, вологою). В нього входять відомості щодо реєстрації землекористувань,-бонітування, економічна оцінка земель. Головним завданням З.к. є раціональне використання, забезпечення охорони, підвищення родючості грунтів. В Україні відповідно до вимог Земельного кодексу та інших нормативних документів проводиться єдиний державний облік земель, правова реєстрація землекористування, дослідження грунтів, які є складовими частинами З к. На еталі роздержавлення та приватизації землі, розформування збиткових колгоспів і радгоспів, створення агроспілок, селянських фермерських господарств З.к. покликаний забезпечити державні органи, зацікавлених суб'єктів господарювання належною інформацією про землю з метою кращої організації і раціонального її використання, охорони, обгрунтування об'єктивних розмірів плати за використання, регулювання інших відносин. Плата за землю, рентні платежі за користування ділянками високоякісних грунтів є вищими від оплати земель середньої і низької якості.

Земля — головний засіб виробництва в сільському й лісовому господарстві, матеріальна передумова процесу праці, один з його важливих факторів. У несільськогосподарській сфері (промисловість, будівництво, зв'язок та ін.) З. є базисом виробничого простору, джерелом ресурсів, забезпечення сировиною. З., з точки зору володіння, користування і розпорядження нею, залежить від форм власності, які утверджуються у суспільстві. За приватної власності вона є предметом купівлі-продажу, створює можливості для дії абсолютної земельної ренти. Основною виробничою властивістю З. є її родючість. Економічна оцінка З. дається у земельному кадастрі. Україна володіє великою кількістю якісних земель. Загальна земельна площа (територія) нашої держави становить 60355 тис га., в тому числі сільськогосподарські угіддя —42030 тис. га, з них ріллі —33571 тис. га, сіножатей — 2305 тис. га, пасовищ — 5092 тис. га Площа держземзапасу та лісових господарств дорівнює 8,6 млн. га. У користуванні сільськогосподарських підприємств, агроспілок, колгоспів, селянських, фермерських господарств та в індивідуальному користуванні є 48145 тис. га. В середньому на одного жителя України припадає 0,8 га З.

Змінний капітал — частина капіталу, яка у процесі виробництва витрачається підприємцями на купівлю робочої сили (кошти, які йдуть на виплату заробітної плати робітників). Величина капіталу, авансованого на оплату робочої сили, у процесі виробництва не лише зберігається, але й збільшується на величину додаткової вартості. Поняття З.к. (як і постійний капітал) ввів у науковий обіг К Маркс, намагаючись показати, що джерелом створення додаткової вартості є робоча сила.

Знаряддя виробництва

Знаряддя виробництва — знаряддя праці або один з головних елементів засобів праці. До З.в. входять інструменти, пристрої, прилади, верстати, машини, двигуни та ін. , якими користується людина у процесі виробництва.

Знецінення грошей — падіння купівельної спроможності національної грошової одиниці стосовно товарів і послуг, а також золота та іноземних валют. Основними формами прояву З.г. є підвищення оптових і роздрібних цін, зростання ринкової ціни золота та падіння курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют. У З.г. знаходить свій вираз інфляція. З.г., як правило, було відсутнє в умовах золотого монометалізму (лише золото служить загальним еквівалентом) і мало місце тільки за умов відкриття багатих родовищ золота та розширення його добування в Америці в XVI — на початку XIXст. З.г. в сучасних умовах (при функціонуванні кредитно-паперових грошей) зумовлено надмірним випуском грошей в обіг (через недотримання законів грошового обігу), наявністю глибоких диспропорцій в економіці (між групою „А" і групою „Б", попитом і пропозицією та ін.), мілітаризацією економіки, пануванням монополій, нераціональною політикою держави, економічними кризами тощо.

Зовнішнє фінансування — використання засобів кредитно-фінансових установ, нефінансових компаній, населення. З.ф. поділяється на фінансування на основі власних засобів (пайове) і на основі позиченого капіталу. Фінансування на основі власних засобів передбачає використання засобів власника і співвласника підприємства або засобів пайовиків при фінансуванні на основі пайових внесків. Фінансування цього виду є найдоцільнішим, оскільки визначає фінансову незалежність підприємства і його стійкість до кризових явищ. Фінансування на основі позиченого капіталу — це надання грошових і натуральних засобів кредиторами. Основа цього виду фінансування —кредитні відносини, що ведуть, з одного боку, до додаткових витрат за рахунок обов'язкових платежів за деякими операціями (сплата процентів і погашення кредиту) і, з другого — до зменшення оподаткування прибутку через збільшення внутрішніх витрат за рахунок сплати процентів. Фінансування на основі позиченого капіталу ділиться на два види: фінансування на основі короткострокового залученого капіталу і довгострокового капіталу.

Зовнішній борг держави — заборгованість держави іноземним громадянам, фірмам і установам. Має місце тоді, коли борг перевищує доходи тієї чи іншої країни. Зовнішній борг збільшується, коли утворюється дефіцит платіжного балансу, і навпаки, активне сальдо платіжного балансу його зменшує. Зовнішній борг держави особливо зростає при дефіциті торгового балансу країни. Коли обсягів експорту бракує для оплати імпорту, а різниця фінансується за рахунок іноземних кредитів або іншими товарами чи за рахунок зростання боргів. Наслідки зовнішнього боргу можуть бути найрізноманітніші: країна-боржник не може надалі розраховувати на дивіденди і проценти від торгівлі товарами та послугами, а також щораз більше національних підприємств можуть переходити у руки іноземців. Особливо важким стає невиплачений зовнішній борг для слаборозвинутих країн у результаті подорожчання

долара. Так, їх сукупний борг становив на початку 90-х років XX ст. 1 трлн. 320 млрд. дол., за останні 30 років він зріс більш ніж в 100 разів. Витрати на обслуговування боргу складають близько 150 млрд. дол. Ряд слаборозвинутих країн (Єгипет, Марокко та ін.) мають заборгованість, яка перевищує їх валовий внутрішній продукт. З.б.д. України складається із частки зовнішнього боргу колишнього СРСР, а також боргу, який утворився, головним чином, внаслідок неплатежів підприємств України за енергоносії постачальникам Росії та Туркестану, в 1994 р. становив 13,2 млрд. дол.

Зовнішньоторговельна квота - показник, що характеризує співвідношення між вартістю експортно-імпортних поставок країни та валовим внутрішнім продуктом. Визначається як відношення сукупної вартості експорту та імпорту, поділеної наполовину і співставленої з вартістю вироблених товарів і послуг, за винятком тієї частини, яка витрачається в процесі виробництва повністю, тобто предметів праці.

Зовнішньоторговельний оборот - загальна сума експорту та імпорту товарів і послуг за певний період часу. На початку 90-х рр. XX ст. світовий експорт товарів оцінювався приблизно у 3,5 трлн.дол., а послуг — близько 750 млрд.дол., що у сукупності становило більше 20 % світового торговельного обороту. Експортно-імпортні операції становлять значну питому вагу в економіці середніх і малих країн. Так, у Франції та Німеччині експорт становить відповідно 29% і 35% обсягу ВНП цих країн. В Україні експорт, включаючи експорт в республіки колишнього СРСР до проголошення незалежності (1991 р.), становив 45% національного доходу. Провідне місце у сучасному міжнародному товарообміні посідають готові вироби, в т.ч. машини й устаткування. В експорті Японії - понад 65%, США - 46%. Україна, навпаки, експортувала у 1990 році 78% сировини та матеріалів і лише 16% машин і устаткування. Експортній продукції України властива низька конкурентоспроможність. В 1993 р. тільки 0,5% від загальної кількості вироблених нових машин і обладнання за своїм технічним рівнем були конкурентоздатними. Експортна продукція України має високу матеріаломісткість щодо світових стандартів, низький рівень технічного обслуговування, а 17% експортерів взагалі виробляють збиткову продукцію. З метою стимулювання зовнішньоторговельного обороту відповідно до Указу Президента від 3.01 1992 р. в Україні створений державний експортно-імпортний банк, який виконує операції з іноземною валютою.

Зовнішньоторговельна політика - діяльність держави, спрямована на стимулювання або обмеження експорту та імпорту товарів. Інструментами З.п. є митні тарифи, ліцензування (видача державного дозволу на вивіз-ввіз товарів), контингентування (встановлення експортних та імпортних квот або контингентів), пряме і непряме субсидіювання експорту тощо. Основними формами З.п. є державний протекціонізм і політика вільної торгівлі. Протекціонізм - це З.п. держави, спрямована на використання економічної слабкості торгових партнерів для захоплення їх ринків збуту і забезпечення закупок дешевої сировини та палива, а також на захист національної економіки від іноземної

конкуренції. Для сучасного протекціонізму характерне посилення ролі гнучкіших, порівняно з митом, технічних нетарифних обмежень, тобто вимог стосовно стандартів, нормативно-технічної документації, маркирування товарів, охорони навколишнього середовища, правил з безпеки експлуатації обладнання тощо. До засобів сучасного протекціонізму належить також маневрування валютними курсами і обліковими ставками. Розвиток інтеграції зумовив появу колективного протекціонізму - зовнішньоторговельної політики таких великих економічних формувань, як ЄЕС, ЄАВТ та ін., з третіми країнами для посилення своїх позицій на світовому ринку. У зовнішньоторговельних зв'язках заявила про себе так звана політика „вільної торгівлі", яка передбачає усунення протекціоністських тарифних бар'єрів і поширюється на країни - члени ГАТТ в рамках ЄЕС, ЄАВТ, а також у торгівлі деякими товарами розвинутих країн з країнами, що розвиваються. З.п. визначається прийнятими конференцією ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) Принципами міжнародної торгівлі (1964), затвердженою Генеральною Асамблеєю ООН, Хартією економічних прав і обов'язків держав (1974), Генеральною угодою про тарифи і торгівлю, документами спеціальних сесій Генеральної Асамблеї ООН та ін.

Зовнішня торгівля - торгівля між країнами, одна з основних форм економічних зв'язків між ними. Зародилася у глибоку давнину, розширювалася з розвитком продуктивних сил і міжнародного поділу праці. З.т. значною мірою опосередковує науково-виробничу кооперацію і міжнародну спеціалізацію, відображає їх вартісну структуру. Вона здійснюється через комерційні угоди, які оформляються зовнішньо-торговельними контрактами. З.т. складається з вивозу (експорту) і ввозу (імпорту) товарів та послуг, співвідношення вартості яких утворює торговий баланс. Якщо експорт перевищує імпорт, тоді торговий баланс є активним, і — навпаки, якщо імпорт стає більшим від експорту - торговий баланс є пасивним. Обсяг експорту розраховують у цінах ФОБ, а обсяг імпорту - у цінах СІФ, в результаті чого він перевищує вартість експорту приблизно на 10%. У товарній структурі З.т. 1/3 - продовольство, сировина, паливо, а 2/3 -продукція обробної промисловості. Суспільна доцільність зовнішньої торгівлі обгрунтована теорією релятивної переваги, або порівняльних витрат виробництва, Д.Рікардо, яка наводить на висновок, що спеціалізація, включаючи дальший експорт товарів релятивної переваги, сприяє досягненню вищої ефективності виробництва і поліпшенню загального добробуту будь-якої країни. Згідно з теорією порівняльної переваги, Україні вигідно спеціалізуватися на продукції, для якої в неї є найсприятливіші можливості і переваги, а саме на виробництві та експорті верстато- і приладобудування, літако- та суднобудування, порошкової металургії, надтвердих матеріалів, кераміки, електрозварювальної промисловості, а також зайняти гідне місце на світових ринках патенто-ліцензійної торгівлі, „ноу-хау", інжинірингу, різноманітних послуг, туризму тощо. За відсутності зовнішньої торгвлі з промислово розвинутими країнам довелося б збільшити витрати

виробництва у промисловості щонайменше у 1,5—2 рази. Ще більші ускладнення виникали б для країн із середнім і низьким рівнем розвитку.

Золоті межі (точки) — граничні позначення відхилень курсу валюти від монетного паритету, причиною яких є стан платіжного балансу за умов золотого обігу і вільного руху золота між державами. Відповідно до перевірених життям взаємозалежностей валютний курс може відхилятися від утвердженого паритету не більше, ніж на суму витрат, необхідних на пересилку золота з однієї країни в іншу. Вони становлять незначну частку вартості золота, яка не перевищує 0,5—0,7 проц. Відомо два контрастних курси валюти: мінімальний і максимальний. Мінімальний — дорівнює монетному паритету за вирахуванням вартості пересилки чи доставки золота. Сюди входять витрати на транспорт, страхування тощо. Сформований після цього курс називається нижньою, або експортною золотою точкою. На відміну від неї, максимальний курс валюти дорівнює монетному паритету, до якого додається вартість згаданої пересилки золота. Це — верхня, або імпортна, золота точка. При падіннні курсу валюти до нижньої золотої точки починається процес відпливу золота з країни, при підвищенні курсу до верхньої золотої точки розпочинається приплив золота в державу. В сучасних умовах золоті точки втратили своє значення внаслідок відсутності золотого обігу і вільного руху золота між країнами.

Золотий запас — кількість золота у формі стандартних злитків, монет, яка становить фонд держави і перебуває у розпорядженні національних, центральних, емісійних банків та інших установ, що займаються валютним регулюванням. У світовій практиці З.з. є прерогативою державної скарбниці. В період формування і утвердження ринкових відносин З.з. виконував декілька функціональних завдань. По-перше, він був своєрідним резервним фондом для збереження своєчасних гарантованих міжнародних платежів. По-друге, являє собою певний резервний фонд для потреб обігу металічних монет всередині країни. По-третє, здійснював завдання резервного фонду для організації платежів за вкладами у банках, а також для розміну банками банкнот. Згодом З.з. зберіг за собою лише головну функцію — резерву для міжнародних платежів і є однією з гарантій відносної стабільності національних валют. Найбільшими золотими запасами володіють США, Японія, ФРН, Англія, Франція, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Єгипет. В Україні триває процес формування золотого запасу. Його розміри і функціональне призначення контролює Національний банк.

Золотий пул *(від. англ. pool— спільний котел)* — одна з форм капіталістичних монополій, яка характеризується тим, що прибуток усіх учасників надходить у загальний фонд і розподіляється між ними пропорційно до розмірів функціонування їх капіталів. Квоти розподілу прибутку обумовлюються учасниками при формуванні пулу. Тепер така форма співпраці використовується при створенні відповідної міждержавної організації, до якої входять США, ряд провідних західноєвропейських країн (Великобританія, Німеччина, Франція та ін.), для проведення спільних операцій на Лондонському ринку золота з

метою стабілізації і підтримання ринкової ціни золота на рівні його визнаної офіційної ціни. Слово пул, крім цього, використовується в іншому значенні. Це мідна монета Золотої Орди в XIII—XV ст., де на одному боці монети подаються дані про рік і місце її випуску, а на другому — зображення різних тварин, птахів, квітів, господарських предметів або геометричних фігур. Вага монети коливалася від 1 до 2 г. Цю назву також мали монети, чеканка яких здійснювалась в Середній Азії з кінця XVIII до початку XX ст. Близько 1774 р. в Бухарі гроші називалися — пул. Вага пула дорівнювала 4,5 г. Протягом 19 ст. вага пула знизилась до 2,6 г Пул є розмінною монетою Демократичної Республіки Афганістан і дорівнює 1/100 афгані.

Золотий стандарт — система грошового обігу, згідно з якою в ролі міри вартості і повноцінних засобів обігу функціонує золото; утверджений порядок вільного розміну банком банкнот на золото. З.с. як система золотомонетного обігу завершив своє формування у XIX ст. Його основний зміст був націлений на виконання таких головних завдань: вільну чеканку золотих монет за умов дотримання відповідного і незмінного золотого вмісту грошової одиниці, розмін знаків вартості банкнот на золоті монети. У цей період здійснювався необмежений жодними перешкодами рух золота між країнами, вільний його вивіз і ввіз. З.с. припинив своє існування в роки першої світової війни. На зміну йому в ряді країн прийшов золото-злитковий стандарт, основне завдання якого — сприяння розміну банкнот на золоті злитки більшої ваги. Відповідно до цього в ряді країн був утверджений золотодевізний стандарт, за яким національні банкноти обмінювалися на іноземну валюту. З.с. і золотодевізний стандарт не перешкоджали вільному експорту та імпорту золота, не лімітували свободи валютних операцій. Зазначені види З.с. виконували свої функції в основному до першої половини 30-х років XX ст. Англія, інші країни стерлінгового блоку, а також Скандинавські країни і Японія відмовилися від золотого стандарту в 1931—1932 рр., США — в 1933 р., Франція, Голландія та інші — в 1936 р. Зараз не функціонує.

Золото — один з найцінніших благородних металів, який в умовах товарного виробництва виконує функцію загального еквівалента. За своїм хімічним складом і фізичними властивостями — однорідний, ділимий, портативний, на повітрі не змінюється навіть при нагріванні. У природі зустрічається головним чином у вигляді самородків. Вміст З. у монетах, ювелірних виробах і різних сплавах визначається пробою. Будучи еквівалентом міри вартості товарів, З. набуває особливої споживної вартості, стає своєрідними грішми. З. стало виконувати функції грошей приблизно за 1500 років до нашої ери. Найпоширенішими вони були в Китаї, Індії, Єгипті. Чеканка перших золотих монет була здійснена у VII ст. до н.е. в Лідії (Мала Азія). Незважаючи на це, З. не стало основним монетним капіталом. У цій ролі виступають і виступали срібло, мідь, інші метали та сплави. Розвиток товарного виробництва, розширення світової торгівлі підвищили попит на З. Вживаються заходи для збільшення видобутку З., забезпечується доставка його в Європу з Америки, Австралії, Африки, що створило передумови для переходу більшості країн наприкінці XIX ст.

до золотого монометалізму. Це, у свою чергу, зумовило розширення сфери обігу З. на міжнародному ринку, зробило його золотими грошима. Після першої світової війни у функціях обігу і платежу знову панівними стають паперові гроші. Проте З. з часом перестало бути мірою вартості товарів, але залишилось засобом утворення скарбів. Воно продовжує виступати в ролі світових грошей, є надійною базою грошової системи. За його допомогою здійснюються остаточні розрахунки між державами в економічному співробітництві, запаси З. гарантують стійкість національних валют. Як золотий запас З. зберігається у центральних, національних банках, реалізується на спеціальних ринках.

Зона вільної торгівлі — обмежена територія, на якій діють пільгові економічні умови для іноземних і національних підприємств. З.в.т. є одним з видів вільних економічних зон, до якої входять вільні порти, безмитні склади, транзитні зони на окремих підприємствах. Вони базуються на скасуванні або пом'якшенні митного та експортно-імпортного контролю і націлені переважно на перевалку, обробку та зберігання вантажів.

Зустрічна торгівля — товарообмін між країнами, в яких нерозвинуті банківські системи і відсутні національні валюти. Основними її формами є: 1) бартерні угоди — безвалютний, але оцінений обмін товарами (чистий товарообмін —бартер, багатосторонній бартер); 2)компенсаційні угоди. За умовами цих угод погашення фінансового торговельного кредиту здійснюється за рахунок товарів, виготовлених на поставленому устаткуванні, або товарів, вироблених іншими підприємствами; переробка сировини, видобутої в одній країні, здійснюється виробничими потужностями іншої, з оплатою вартості переробки і її транспортування додатковими поставками сировини; викуп застарілої техніки здійснюється при збуті нових моделей; комплектація імпортованого устаткування здійснюється частинами і деталями виробництва країни-імпортера та ін.

Імперіалізм *(від лат. imperium — влада, панування)*—загальне прагнення держави, народу або нації до влади над іншими державами; процес завоювання цієї влади і постійне панування одного народу над іншим, однієї держави над другою або декількома державами. Тому ототожнюються поняття „імперіалізм" та „імперія", імперіалізм та колоніалізм. І. розглядають як явище, властиве багатьом історичним ступеням розвитку людства. Виходячи з цього, в історичному розрізі виділяють ассирійський, римський, сучасний І. тощо. Встановлення панування держави, народу, нації над іншими державами тощо здійснюється шляхом політичних, воєнних, економічних, культурних засобів. Своєрідний тип імперії існував в колишньому СРСР. Її специфіка полягала в тому, що з економічної точки зору протягом значного періоду (крім періоду перебування при владі Й.Сталіна) існування даної імперії у ній було відсутнє економічне панування одного народу над іншим. Над всіма націями і народами панувала верхівка партійного та державного апарату. Більше того, за рахунок одних республік долалась відсталість соціально-економічного розвитку інших. В той же час в СРСР протягом тривалого періоду (за винятком перших років існування радянської

влади) здійснювалися тією чи іншою мірою політичний, національний, культурний, духовний види І. Крім вищеназваного розуміння суті І., існувала ленінська теорія (і методологія) І., згідно з якою І. притаманний капіталістичному способу виробництва лише на вищій стадії (тобто з початку XX ст.) і характеризувався пануванням монополій, злиттям банківського монополістичного капіталу з промисловим і утворенням фінансового капіталу, вивозом капіталу, економічним поділом світу міжнародними монополіями та територіальним поділом світу між великими державами. Окремі риси І. (як в ленінському, так і в західному розумінні) існують і в сучасних умовах. Так, економічний І. здійснюється наймогутнішими країнами світу над більшістю слаборозвинутих країн у формі неоколоніалізму.

Імпорт *(від лат. importare — ввозити)* — ввіз із-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для реалізації і застосування на внутрішньому ринку. В основі І. лежать міжнародний поділ праці, природні умови (наявність мінеральних та сільськогосподарських ресурсів тощо), рівень розвитку продуктивних сил та інші фактори. Обсяг І. також залежить від розміру експортної виручки, економічної кон'юнктури, валютних резервів країни. З розгортанням НТР в І. розвинутих країн світу зростає доля машин і устаткування, що пов'язано, перш за все, з поглибленням одиничного поділу праці на міжнародній основі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці). Наприклад, у машинобудівній та електротехнічній промисловості Франції на поставки за кооперацією припадає до 60% вартості готової продукції. І. регулюється митними тарифами, квотуванням і ліцензуванням продукції. В обсяг І. входить зворотний ввіз із-за кордону тих товарів вітчизняного виробництва, які не піддавались там переробці. Це — реімпорт. Зростає у сучасних умовах роль І. різноманітних послуг — туризму, консалтингових, аудиторських послуг тощо. І. сприяє економії робочого часу, зростанню продуктивності праці, зниженню витрат виробництва, повнішому задоволенню потреб населення.

Імпортна вартість товару — фактурна вартість у цінах ФОБ, вказана в рахунку іноземного постачальника, плюс затрати, пов'язані з доставкою товару до кордону та ін. накладні валютні витрати.

Імпортна квота — показник, який характеризує значення імпорту для національної економіки в цілому, окремих її сфер та галузей. І.к. визначається формулою: $Кі = \frac{І}{Пв + і} \times 100\%$, де Кі — кількісний показник; І — обсяг імпорту у натуральному або вартісному виразі за певний проміжок часу; Пв — сума вітчизняного виробництва; і — імпорт відповідної продукції. В колишньому СРСР І.к. у промисловості становила 7—8%, в США — 12—14%, в Україні — близько 50%. Це свідчить, з одного боку, про відкритість економіки, тісні взаємозв'язки з країнами СНД, а з другого — про її залежність від імпорту сировини, технологій, устаткування тощо. В сучасних умовах, коли господарські зв'язки між країнами колишнього СРСР значно розірвані, така залежність України наносить її економіці великих економічних збитків. Тому необхідно відновлювати економічно раціональні зв'язки з цими республіками і

одноразово переорієнтуватись на виготовлення значної частки раніше імпортованої продукції у межах України.

Імпортна ліцензія — дозвіл, виданий відповідним державним органам, на ввіз товарів.

Імпортована інфляція — інфляція, зумовлена зовнішніми факторами — надмірним припливом у країну іноземної валюти і підвищенням імпортних цін.

Імпортний депозит — інструмент обмеження імпорту шляхом вимог від імпортера наперед внести частину вартості товарів, що ввозяться, в конвертованій валюті.

Імпортний лізинг — операція, коли лізингова компанія закуповує устаткування в іноземної фірми і надає його вітчизняному орендатору.

Інвестиції валові й чисті *(від лат. investio — одягаю)* — витрати на виробництво всіх інвестиційних товарів, що використовуються на заміщення зношених машин, устаткування, споруд, й будь-які інші чисті інвестиції, спрямовані на приріст виробничих фондів. Таким чином, до І.в. входить вся сума витрат, спрямованих на заміщення зношених виробничих фондів і приріст інвестицій у поточному році. Так, якщо в економіці країни виготовлено за рік 900 млрд. інвестиційних товарів (або засобів виробництва), але діючі машини, станки, устаткування і споруди зносились на 600 млрд. дол., то в економіці додалося 300 млрд. дол. до вартості нагромаджених засобів виробництва. Отже, І.в. становлять 900 млрд. дол., а І.ч. — 300 млрд. дол. Різниця між цими показниками виражає вартість зношених засобів виробництва, які використовувались у поточному році, і затрати на їх відновлення у процесі виробництва загального обсягу ВНП.

Інвестиційна політика — комплекс урядових рішень, які визначають основні напрямки використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі. І.п. визначається станом економіки, основними завданнями народного господарства у виробництві, науково-технічному і соціальному розвитку країни. Для України найближчими цілями І.п. є збільшення обсягу капіталовкладень з метою прискореного виходу з економічної кризи. На перспективу в основі І.п. повинно стати здійснення структурних реформ, перерозподіл інвестицій на користь наукомістких галузей, які визначають науково-технічний прогрес, — електроніки, машинобудування, кораблебудування, створення космічної техніки, проведення економічної конверсії виробництва. Важливо добитися зменшення питомої ваги державних капіталовкладень (вона залежатиме від ступеня роздержавлення і приватизації економіки) і збільшення інвестицій підприємствами за рахунок власних коштів. Особливістю І.п. у розвинутих країнах світу на сучасному етапі є здійснення технічного переозброєння та реконструкції діючих підприємств, скорочення масштабів нового будівництва.

Інвестиційні банки — спеціальні кредитно-фінансові інститути, які здійснюють операції з цінними паперами з метою залучення вільних грошових коштів і довгострокового, середньострокового кредитування та фінансування підприємств. Для реалізації цієї мети І.б. займаються емісійно-засновницькою діяльністю, тобто випускають і продають власні

акції. Джерелом ресурсів є також кредити комерційних банків. І.б. є посередниками між інвесторами та позичальниками і тому не приймають депозитів і не ведуть розрахункових операцій. Їх основними функціями є: 1) організація емісії цінних паперів, узгодження умов позики та видів позичкових зобов'язань у формі акцій, облігацій; 2) розміщення цінних паперів і купівля їх у держави; 3) забезпечення гарантії емісії цінних паперів. Виконання цієї функції здійснюється їх зобов'язаннями скупити ту частину цінних паперів, яка залишилась нереалізованою, а також використовується гарантія банківських синдикатів; 4) надання довгострокових та середньострокових кредитів покупцям цінних паперів. Такими покупцями є промислові компанії. Тому, надаючи кредити, І.б. допомагають їм здійснювати відтворення виробничих фондів; 5) надання консультативних послуг; 6) переливання капіталу у галузі, між окремими галузями та сферами економіки. У Великобританії функції І.б. виконують торгові доми, у Франції —ділові банки.

Інвестиційні витрати — капіталовкладення фірм у закупівлю машин, устаткування, на будівництво, збільшення запасів. Західна економічна наука включає в І.в. все будівництво, тобто будівництво нових фабрик, складів, елеваторів тощо, а також житлове будівництво. Багатоквартирні житлові будинки теж є інвестиційними товарами, бо, аналогічно фабриці, елеватору тощо, є активами, які приносять доходи. Таку ж роль виконують будинки, які здаються у найм. До інвестицій зараховують навіть ті будинки, які не здаються у найм, бо вони можуть бути використані таким чином і приносити дохід. Введення в інвестиції зміни запасів робиться на тій основі, що збільшення запасів є неспожитим продуктом.

Інвестиційні компанії — колективний інвестор; один із видів кредитно-фінансових інститутів, які продають власні цінні папери значній частині населення, а купують цінні папери акціонерних компаній. Існують І.к. відкритого (які викуповують власні цінні папери у їх власників) та закритого (які викуповують свої зобов'язання) типів. І.к. купують цінні папери підприємств різних галузей народного господарства, в результаті чого зменшується їх ризик через падіння курсу акцій підприємств в одних галузях та можливого банкрутства. При цьому вони не можуть контролювати діяльність цих підприємств, як це роблять холдингові компанії. Завдяки меншому ризику діяльності І.к., їхні акції купують частіше, ніж акції окремих підприємств. Отримані І.к. проценти та дивіденди розподіляються серед акціонерів, а прибуток від підвищення біржового курсу куплених акцій спрямовується на поповнення власних резервів.

Індекс вартості життя — показник, що характеризує динаміку цін на товари і послуги споживчого призначення. Визначається за формулою:

$$Iв_н = \frac{\sum g_1 p_1}{\sum g_1 p_0}$$

де g_1 — кількість товарів чи послуг певного типу, куплених споживачами в даний період (рік); P_1 — ціна одиниці товару (послуг) в цей же період; P_0 — ціна в минулому (базисному) році. Обчислюють І.в.ж. з метою

визначення динаміки реальних доходів населення (реальної заробітної плати) як в цілому, так і в розрізі певних соціальних, професійних і т.д. верств, груп.

Індекс паритету — показник, за допомогою якого встановлюється співвідношення цін на товари та послуги промисловості, які купують виробники сільськогосподарської продукції, та цінами на продукцію сільського господарства. Розрізняють І.п. у реальному та номінальному виразі. У першому випадку І.п. передбачає, що даний обсяг виробництва сільськогосподарських продуктів повинен дати можливість їх виробникам щороку отримувати дану кількість товарів і послуг, один і той же реальний дохід. Наприклад, якщо фермер у 1912 р. продавав бушель зерна (35,2 л) і купував сорочку, то й сьогодні він повинен за 1 бушель зерна купити аналогічний товар. У номінальному виразі І.п. передбачає, що співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію і цінами на товари і послуги, які споживають фермери, повинно залишатись постійним. Згідно з цим показником при збільшенні ціни, скажімо, сорочки у три рази, ціна бушеля зерна також повинна зрости у три рази. На практиці І.п. у більшості країн світу порушується. Так, у США в 1988 р. ціни, за якими фермери купували товари, зросли майже у 12 разів, а ціни, за якими вони продавали свою продукцію, виросли приблизно у 6 разів порівняно з базовим періодом (1912 р.). Значно більшою мірою І.п. порушувався у колишньому СРСР, особливо в період сталінського режиму. В Україні в 1991—1993 рр. ціни на промислові товари росли у три рази швидше, ніж на сільськогосподарську продукцію. Щоб купити бурякозбиральний комбайн до 1990 р. треба було продати урожай буряків з 6 гектарів. На початку 1994 р. для придбання такого комбайна треба було продати урожай буряків із 100 га.

Індекс цін — відносний економічний показник, який характеризує зміну сукупного (середнього) рівня цін. Використовуються індекси оптових, роздрібних, закупівельних, експортних, імпортних цін. В основі І.ц. — певний набір товарів, кожний з яких береться у певній кількості і натуральному вигляді та приблизно з однорідним характером динаміки цін. Певна величина (фактична, планова або оціночна) попереднього періоду береться за базу, а порівнювана (фактична, планова і т.д.) входить до цієї бази.

$$\text{Індекс цін у даному році} = \frac{\text{Ціна ринкового кошика у даному році}}{\text{Ціна аналогічного ринкового кошика у базовому р.}} \times 100.$$

Так, якщо І. роздрібних цін в Україні 93/92=10000%, то це означає, що рівень усіх роздрібних цін в 1993 р. порівняно з 1992 р. зріс в 10000 разів. У США індекс роздрібних цін розраховується на основі виміру ціни фіксованого ринкового кошика із 300 споживчих товарів і послуг, які купує типовий житель міста.

Індексація вкладів — зміна рівня процентної ставки, яка виплачується вкладнику при зміні загального рівня цін у країні.

Індексація доходів — регулярні зміни номінальних доходів різних груп населення в залежності від зміни рівня цін.

Індексне застереження — валютне застереження, яке передбачає зміну цін і суми платежу залежно від руху загального або окремих індексів цін

Індивідуальний робочий час — час, затрачений окремим товаровиробником (підприємством, науково-дослідною установою, науковою лабораторією тощо) на виробництво одиниці товару чи послуги (наприклад, інжиніринг). І р.ч. залежить від рівня технічної оснащеності, комп'ютеризації, організації виробництва, освіти і кваліфікації працівників, інтенсивності праці та інших факторів, які впливають на продуктивність праці. В сучасних умовах нараховується близько 60 факторів зростання продуктивності праці, пов'язаних з розвитком системи продуктивних сил. І р.ч. може відхилятись в той чи інший бік від суспільно необхідного робочого часу, який в умовах розвинутого товарного виробництва визначає суспільну вартість товару, формує ринкову вартість продукції. Оскільки різні товаровиробники витрачають неоднакову за величиною кількість праці, різні за величиною І р ч , то виникає суперечність між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом. Товаровиробники, які витрачають на виробництво одиниці продукції більше часу порівняно з суспільно необхідним терплять збитки і навіть зазнають банкрутства. І навпаки: підприємства, які витрачають на виробництво одиниці продукції часу менше за суспільно необхідний, поступово збагачуються. Таким чином, здійснюється диференціація товаровиробників.

Індосамент — передатний напис власника на звороті чеків, векселів, коносаментів та інших цінних паперів про надання прав за цими документами іншій особі.

Індосант (жирант) — особа, яка робить передатний напис на звороті чеків, векселів та інших цінних паперів і несе солідарну відповідальність за цими цінними паперами.

Інженер-резидент — спеціаліст інженерно-консультаційної фірми, відряджений для нагляду за здійсненням обумовленого контрактом обсягу інжинірингових послуг на місце реалізації проекту і для безпосередньої участі в роботах.

Інжиніринг — вид діяльності по наданню на комерційній основі різноманітних інженерно-консультативних послуг щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктури. Здійснюють великі спеціалізовані фірми, міжнародні і транснаціональні промислові та будівельні компанії. Основні види: попереднє вивчення і техніко-економічне обгрунтування різноманітних об'єктів (передпроектні послуги); складання проектів, генеральних планів, робочих креслень тощо (проектні послуги); підготовка контрактних матеріалів, інспекція будівельних робіт тощо (післяпроектні послуги); послуги по експлуатації, управлінню та реалізації виготовленої продукції (рекомендаційні послуги). І. у сучасних умовах став важливою сферою міжнародної торгівлі. Компанії, які експортують його, як правило, вивозять за кордон машини та устаткування Міжнародна торгівля І. оформляється контрактом, в якому фіксуються організаційні, технічні та комерційні умови. В Україні такий вид діяльності тільки зароджується.

Інкасо *(від італ. incasso — виручка, виторг)* —банківська операція, при якій банк за дорученням клієнта отримує плату за надіслані на його адресу товари та надані послуги на основі грошових, товарних та розрахункових документів. За виконання цієї операції банки отримують плату (комісію), розміри якої визначаються умовами отримання платежу від покупця. На І. приймаються іноземна валюта, акції та облігації разом із заявою та описом. У заяві зазначають умови та термін отримання грошей або цінностей, в описі — назва документів, іноземної валюти, акцій та облігацій. У міжнародних розрахунках використовується документальне І. з попереднім акцептом (згодою на оплату) документів (про відвантаження, страхування товарів тощо) платником і документальне І. — І. комерційних документів (рахунків, документів про відвантаження, страхування та ін). Порядок здійснення таких операцій регламентується уніфікованими правилами, затвердженими Міжнародною торговою палатою.

Інновація *(нововведення)* — втілення нових форм організації праці і управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, але і їх сукупність, галузь. Широко використовується в американському менеджменті.

Інституціоналізм *(від лат. institutum — установа)* — один із напрямків західної економічної думки. Виник наприкінці XIX — на початку XX ст. Його засновниками були американські вчені Т Веблен, Д Коммонс, Джон Моріс Кларк, англійський економіст А Гобсон та інші. Т.Веблен, наприклад, розглядав життя людини як боротьбу за існування, а значить — як процес відбору і пристосування. Аналогічно відбувається процес природного відбору інститутів, система яких утворює своєрідну культуру і визначає тип цивілізації. Самі інститути є особливими формами життя (в т.ч. господарського), людських зв'язків і відносин, що носять сталий характер, формують у суспільстві духовні якості. Представники І. виступили з різкою критикою маржиналізму — неокласичної теорії ринкової рівноваги з її методологічним принципом граничної корисності і продуктивності (вважали їх формалізованими абстракціями), обмеженості ринку та ринкової рівноваги як універсального механізму розподілу обмежених ресурсів і самого капіталізму. І. стверджував, що класичне суспільство вільної конкуренції XIX ст. перестало відповідати реаліям сучасності, а ринок перетворився лише в один із економічних інститутів. Іншими елементами таких інститутів стали корпорація, держава. Корпорація, в якій відбувається відокремлення власності від управління і здійснюється планомірний розвиток в єдності із стихією дрібного та середнього підприємництва, утворює якісно новий елемент економічних інститутів Але ключовим економічним інститутом і основою сучасного їм суспільства, нової системи представники І. вважали державу, яка проводить активну соціальну політику, застосовує індикативне планування та регулювання господарського життя, а ідеалом суспільства проголошували соціальне благоденство Для цього потрібен соціальний контроль. При аналізі корпорації прихильники І. значну роль відвели процесу відокремлення власності від контролю над

виробництвом, ввели поняття „абсентеїстської" власності (власності, що відсутня, розсіюється серед акціонерів, які втрачають контроль над засобами виробництва), що призвело до принципових змін в системі управління виробництвом. Воно здійснюється не підприємцем, а управляючими, які переслідують свої вузькогрупові інтереси і контролюють корпорації. Таку систему американський економіст Г.Мінз називає колективним капіталізмом. Логічне завершення ця ідея отримала в теорії „техноструктури" Дж. Гелбрейта, до якої він відносив професійних керівників (управляючих), осіб, зайнятих рекламою тощо. Він, як і американський соціолог Д.Белл, запорукою суспільного прогресу вважав впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Прихильники сучасного І. висувають вимоги про необхідність участі трудящих у власності та управлінні виробництвом, про надання соціальних гарантій, а також про перехід влади до гуманітарної інтелігенції. Заслуговують уваги їх думки про еколого-економічне виживання людства.

Інтегральний показник конкурентоздатності — кількісна характеристика конкурентоздатності товару, яка є відношенням групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними.

Інтеграція економічна *(від лат. integratio — відновлення, integer (цілий)* — процес зближення і поступового об'єднання національних систем, сучасна найбільш розвинена форма процесу інтернаціоналізації господарського життя. За своєю структурою І.е. — це інтернаціоналізація продуктивних сил, техніко-економічних відносин (а в їх єдності — технологічного способу виробництва), виробничих відносин (економічної власності) і національних господарських механізмів (Див. Інтернаціоналізація господарського життя). Детальніше ці процеси виявляються у зближенні і поступовому об'єднанні процесу відтворення в окремих галузях народного господарства, у кредитно-фінансовій, валютній, торговій сферах тощо. Кожна з цих підсистем з точки зору інтернаціоналізації процесу відтворення розвивається у більш конкретних формах. Так, інтернаціоналізація продуктивних сил здійснюється у процесі інтернаціонального відтворення засобів виробництва, робочої сили, науки тощо. Інтернаціоналізація техніко-економічних відносин відбувається у формі концентрації і комбінування виробництва на міжнародному рівні, міжнародної кооперації, спеціалізації тощо. Інтернаціоналізація виробничих відносин (економічної власності) здійснюється у процесі формування інтернаціональної вартості, цін, вирівнювання заробітної плати, норм прибутку, рівня інтенсивності праці, тривалості робочого дня тощо. Інтернаціоналізація господарського механізму відбувається у зближенні національних форм і методів державного регулювання економіки, зародженні наднаціональних методів регулювання (з боку комісії ЄЕС) тощо. Як відомо, процес інтернаціоналізації господарського життя почався ще наприкінці XVIII ст., а І. е. — лише наприкінці 50-х років. Це означає, що І.е. виникає лише на певному ступені розвитку інтернаціоналізації господарського життя, коли

взаємозв'язки між національними економічними системами.стають настільки тісними і стабільними, що поступово починається процес формування інтернаціонального відтворення у кожній із сфер (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні і споживанні). І.е. досягла найбільш розвинутих форм у Західній Європі, вона зумовлена ідентичністю економічних структур цих країн, приблизно однаковим рівнем розвитку продуктивних сил. Це означає, що Україна може вступити до ЄЕС лише при виконанні таких умов.

Інтелектуальна власність — продукт інтелектуальної творчої праці. Об'єктами інтелектуальної власності є твори науки, літератури, мистецтва й інші види творчої діяльності у сфері виробництва, в тому числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експериментальні системи „ноу-хау", торгові секрети, товарні знаки, фірмові найменування.

Інтелектуальні інвестиції — вклад коштів у підготовку спеціалістів на курсах, вивчення досвіду, ліцензії, „ноу-хау", спільні наукові розробки.

Інтенсивність праці *(від лат. intensio — напруженість, посилення)* — напруженість праці, яка визначається витратами робочої сили за одиницю часу. Динаміка І.п. вимірюється затратами фізичної, розумової, нервової енергії впродовж однієї години, робочого дня, внаслідок чого зростає вартість виготовленої продукції. Оскільки при цьому збільшується кількість вироблених одиниць продукції, то вартість кожної з них залишається незмінною. Зростання І.п. у масштабі галузі призводить до зростання середнього рівня продуктивності праці. Отже, величина вартості товару перебуває в обернено пропорційній залежності від продуктивності праці і в прямо пропорційній — від інтенсивності праці. В галузях з підвищеною І.п. вводиться скорочений робочий день. В епоху НТР зростають емоційні, нервові, психологічні навантаження на людський організм і в той же час зменшується напруженість фізичної праці. В умовах автоматизації виробництва, з одного боку, звужуються контакти робітників з рухомими частинами устаткування, що знижує можливість травм, зменшує забруднення на робочому місці тощо. З другого боку — збільшення кількості устаткування, його потужностей, зокрема підвищення швидкості руху механізмів, зумовлює зростання шумів, підвищення температури, позбавляє організм необхідного мінімуму фізичного навантаження („м'язовий голод"), посилює монотонність праці на пульті управління.

Інтенсифікація виробництва *(від фр. intensification —напруженість, посилення і лат. facic — роблю)* — процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні більш ефективних засобів, предметів праці, більш кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості тощо у відповідності з найновішими досягненнями науково-технічного прогресу. І.в. суттєво відрізняється від екстенсивного розвитку суспільного виробництва, яке базується на кількісному зростанні засобів виробництва, робочої сили, незмінних формах і методах організації виробництва і носить затратний характер. І.в. має антизатратну спрямованість: фондозберігаючу, працезберігаючу,

матеріало- і ресурсозберігаючу, всебічну. При фондозберігаючій формі І.в. зростає завдяки впровадженню нової техніки і технології, що зумовлює зменшення потреб у робочій силі при одноразовому зростанні складної праці. Внаслідок цього зростає продуктивність праці. При працезберігаючій формі І.в. посилюється завдяки зростанню інтенсивної праці певного незмінного числа працівників або при виконанні тих самих обсягів робіт меншою кількістю працюючих. Матеріало- і ресурсозберігаюча форми І.в. означають застосування більш економічних предметів праці (композитних матеріалів, сплавів різних полімерів та ін.) і більш раціонального використання предметів праці, а також споживання меншої кількості сировини, електроенергії тощо. При всебічній формі І.в. має місце раціональне поєднання всіх попередніх форм, завдяки чому якісно зростає ефективність суспільного виробництва. Розгортання науково-технічної революції створює об'єктивні умови для впровадження всебічної форми І.в. Для України особливо велике значення на сучасному етапі має впровадження фондозберігаючої та матеріало- і ресурсозберігаючої форм І.в.

нтереси економічні — об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності людей, зумовлені розвитком їх потреб, місцем у системі суспільного поділу праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею. Отже, І.е. визначаються місцем людей в економічній системі. Оскільки вона формується у процесі взаємодії продуктивних сил, техніко-економічних відносин, виробничих відносин (відносин економічної власності) і господарського механізму, то ступінь розвитку кожної з цих підсистем визначає рівень розвитку І.е. Виробничі відносини є конкретною формою прояву відносин економічної власності. У зв'язку з наявністю трьох основних форм власності (індивідуальної, колективної і суспільної) відповідно виділяють індивідуальні (особисті), колективні та суспільні економічні інтереси. Одночасно І.е. є формою прояву відповідних видів економічних потреб, усвідомленням їх окремим індивідом, трудовим колективом та суспільством. Тому разом з економічними потребами І.е. виступають рушійною силою розвитку суспільного способу виробництва. Особисті інтереси виражають необхідність задоволення різноманітних потреб окремої людини; колективні — потреб (перш за все матеріальних) трудових колективів, а суспільні — сукупних потреб суспільства. Оскільки суспільство розділене на класи, соціальні верстви, прошарки, які мають неоднакове відношення до власності на засоби виробництва, створений продукт, до економічної та політичної влади, тому в суспільному інтересі різною мірою відображаються економічні інтереси індивіда, колективу, окремих прошарків населення тощо. Матеріальною основою розвитку І.е. є прогрес продуктивних сил і суспільного поділу праці. У первісному суспільстві головним спонукальним мотивом діяльності людини, общини була загроза голодної смерті. Оскільки окремий індивід не міг вижити у боротьбі з природою, люди об'єднувались у первісну общину (первісну комуну) і спільно збирали дари природи. Пізніше формою їх діяльності стало полювання. Для цього потрібно було спільними силами виготовляти

найпростіші знаряддя праці (ручне рубило, кам'яну сокиру, спис). Стимулом до праці було просте задоволення найелементарніших потреб в існуванні, виживанні. З виникненням класового суспільства і відокремленням засобів виробництва від безпосередніх виробників відбувається поляризація потреб: потреби у розвитку засобів виробництва, а значить, і відповідні інтереси та цілі, закріплюються переважно за класом власників. Вони також зацікавлені у виготовленні предметів споживання, але вищої якості і широкого асортименту Надалі пануючим економічним інтересом власників засобів виробництва стає привласнення додаткового продукту у тій чи іншій формі (при капіталізмі — у формі прибутку). В останні десятиріччя у зв'язку з широким розповсюдженням акцій серед значної частини трудящих, появою і розвитком трудової колективної власності інтереси безпосередніх працівників спрямовуються і на розвиток власності на засоби виробництва, а значить — і на привласнення частки додаткового продукту. Побічно такі інтереси (але значно меншою мірою) за допомогою різноманітних методів мотивації до праці, до поліпшення діяльності фірми притаманні й іншим категоріям працівників.

Інтернаціоналізація господарського життя *(від лат. inter — між і natio народ)* — об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення і конкретизується у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності). І.г.ж. починається наприкінці XVIII — на початку XIX ст., в період здійснення промислової революції і переходу промислового капіталу на машинну стадію. Машинне виробництво передбачало виготовлення продукції у великих масштабах, що зумовлювало процес виробничого споживання величезної кількості сировини і матеріалів, частину яких треба було завозити з інших країн, а створену продукцію реалізувати не тільки в межах національних господарств, але й у багатьох інших країнах. На вищій стадії розвитку капіталізму (початок якого датується рубежем XIX—XX ст.) у зв'язку з вивозом капіталу, утворенням міжнародних монополій і завершенням територіального поділу світу розширюються економічні зв'язки між промислово розвинутими країнами і колоніями. Після досягнення політичної незалежності країнами Африки, Азії та Латинської Америки, проведення ними політики індустріалізації слаборозвинуті країни намагаються подолати вузьку й однобічну спеціалізацію своєї національної економіки, розширюють експорт промислових товарів, що посилює процес міжнародного поділу праці між промислово розвинутими і слаборозвинутими державами. З часу розгортання НТР (середини 50-х років), формування технологічного способу виробництва, який базується на автоматизованій праці, виникнення нових галузей промисловості, в т.ч. науково- і капіталомістких, поглиблюється міжнародний поділ праці (міжнародна спеціалізація, кооперація виробництва). Між промислово розвинутими країнами поширюється науково-технічна та пооперaційна форми одиничного розподілу праці в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці).

Наприклад, у машинобудівній та електротехнічній промисловості Франції на поставки за кооперацією припадає до 60% вартості готової продукції. Це вимагає створення розвинутої міжнародної транспортної (останній приклад цього —прокладка тунелю під Ла-Маншем) та комунікаційної систем. В сучасних умовах, коли у промисловості випускається близько 1 млрд. видів продукції, навіть наймогутніші країни неспроможні ефективно організувати виробництво всієї номенклатури. Двома відносно самостійними процесами при здійсненні І.г.ж. виступає інтернаціоналізація продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності). Інтернаціоналізація продуктивних сил включає процес інтернаціоналізації кожного елемента даної системи: засобів виробництва, робочої сили, науки, інформації тощо, посилення елементів їх інтернаціонального відтворення. Розвинутих форм ці процеси досягли в межах Європейського економічного співтовариства, а найбільш динамічним серед них є інтернаціоналізація процесу відтворення робочої сили. Це виражається в утворенні спільного ринку робочої сили — вільному переміщенні працівників в межах цього об'єднання, вирівнюванні заробітної плати, проведенні єдиної соціальної політики і т. ін. Інтернаціоналізація засобів виробництва знаходить вияв у створенні спільних підприємств, спільному будівництві різних виробничих об'єктів, об'єднанні енергосистем тощо. Інтернаціоналізація виробничих відносин (економічної власності) здійснюється в процесі органічного поєднання і злиття сил монополій (в т.ч. олігополій) цих країн, національних держав та наднаціональних органів в єдиний механізм та відповідних їм соціальних форм —власності гігантських монополістичних об'єднань, державної власності та наднаціональної власності. Остання виявляється у формуванні єдиного бюджету для всіх країн даного співтовариства, у здійсненні спільних витрат на реалізацію угод та проектів. На початку 90-х років такий бюджет становив близько 80 млрд. ЕКЮ. І.г.ж. супроводжується також процесом інтернаціоналізації національних господарських механізмів. Це знаходить свій вияв у проведенні узгодженої фінансово-кредитної, валютної, податкової політики.

Інтернаціональна вартість — суспільно-необхідні витрати праці на виробництво товару у світовому господарстві. В різних країнах існують неоднакові умови виробництва, продуктивність та інтенсивність праці, рівень освіти і кваліфікація працівників, ступінь складності праці. Оскільки кожна країна має свій рівень суспільно необхідних витрат праці на виробництво товарів, то такі витрати в межах світового господарства виступають як індивідуальні витрати, що визначають їх національну вартість. Але обмін товарів в умовах розвинутого товарного виробництва відбувається на основі не індивідуальних, а суспільно необхідних витрат, у масштабі світового господарства — середньосвітових суспільно необхідних витрат. Це означає, що в основі міжнародного обміну лежить І.в., яка визначається суспільно необхідним робочим часом для виготовлення товару в середньосвітових економічно нормальних умовах виробництва. Такі умови формуються у країнах—експортерах великих партій товарів із середньосвітовою інтенсивністю та продуктивністю

праці. У порівнянні з середньосвітовими суспільно необхідними витратами середні національні витрати часу можуть бути вищими і нижчими. Та країна, в якій продуктивність та інтенсивність праці вища, отримує додатковий дохід. Якщо торгівля ведеться переважно між певною групою країн того чи іншого регіону світового господарства, то відбувається формування регіональної вартості. У процесі інтернаціоналізації продуктивних сил, міграції капіталів і робочої сили та міжнародної конкуренції І.в. значною мірою перетворюється в інтернаціональну ціну виробництва, яка є конкретною формою І.в. і лежить в основі ціноутворення на світовому ринку. У той же час процес формування інтернаціональної ціни виробництва відбувається не як закономірність, а як тенденція, оскільки на шляху міграції капіталів, робочої сили, вільної міжнародної конкуренції тощо виникають різні протекціоністські бар'єри. Розвинуті країни світу, в яких національні витрати нижчі за середньосвітові, як правило, отримують додатковий прибуток, а менш розвинуті недоотримують частини національної вартості своїх товарів. Але такий обмін може приносити економічні вигоди всім країнам. Економічна вигода країн, у яких нижчий рівень складності, продуктивності й інтенсивності праці, залежить від рівня порівняльних витрат виробництва. Вони складаються зіставленням витрат на виробництво товарів, які виготовляються ними і які обходяться їм відносно дешевше від витрат на виробництво товарів, які за відсутності міжнародної торгівлі обійшлися б їм дорожче при організації власного виробництва. За відсутності зовнішньої торгівлі навіть розвинутим країнам довелось би збільшити витрати виробництва у промисловості приблизно в 1,5—2 рази. Отже, І.в. є фактором стимулювання науково-технічного прогресу, економії праці.

Інфляційний курс — кредитний ризик при виході на нові ринки, зумовлений непередбаченим ростом витрат виробництва.

Інфляція *(від лат. inflatio — роздувати)* — процес знецінення грошей у результаті перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу, над сумою цін товарів та послуг, тобто недотримання вимог закону грошового обігу. І. зумовлює загальне падіння купівельної спроможності та зниження курсу національної валюти, перерозподіл частки національного багатства на користь підприємств-монополістів (в т.ч. олігополістів) держави, тіньової економіки та мафіозних структур. Явище І. відоме приблизно з IV—III ст. до н.е., тобто з моменту, коли грошовим товаром у світі утверджувалося срібло. Причиною знецінення була втрата довіри до монет, в яких при карбуванні закладалося менше металу (порівняно з офіційно встановленою кількістю). В час панування біметалізму (коли золото і срібло були валютними грошима) І. мала місце внаслідок зниження вартості виробництва золота. Але характер її був обмежений. На нижчій стадії розвитку капіталістичного способу виробництва І. виникала лише під час війн та повоєнних розрух. Так, протягом XIX ст. загальне підвищення цін відбулось у перші два десятиріччя під впливом наполеонівських війн та у 50—70-ті рр. — під час

Кримської, франко-пруської та громадянської війни у США. Після війн ціни знижувалися до передвоєнного рівня. Це було зумовлено пануванням золотого стандарту, при якому паперові гроші вільно обмінювались на золото і не могло бути постійного переповнення каналів грошового обігу. Постійного та загального характеру І. набуває на рубежі XIX—XX ст. Сучасна І. має багатофакторний характер. Основними її причинами є. 1) диспропорції між основними сферами народного господарства (між попитом і пропозицією, доходами і витратами держави тощо) і насамперед глибока деформація між групою „А" і групою „Б". Якщо у розвинутих країнах Заходу група „А" (виробництво засобів виробництва) становить в середньому 30%, то в Україні в 1993 р. — 73%, а група „Б" (виробництво предметів споживання) — всього 27%; 2) монополістичні тенденції в економіці, які через механізм ціноутворення призводять до необгрунтованого підвищення цін на товари і послуги; 3) надмірні воєнні витрати; 4) зростання дефіциту державного бюджету, однією з вагомих причин якого є непропорційний ріст соціальних витрат (на виплату пенсій, стипендій, допомоги безробітним тощо). Разом з надмірними воєнними витратами це призводить до зростання внутрішнього боргу і випуску в обіг зайвої маси грошей; 5) необгрунтоване підвищення заробітної плати, при якому темпи зростання перевищують темпи росту продуктивності праці; 6) крах золотого стандарту, що зумовлює відсутність обміну банкнот на золото; 7) дотації держави нерентабельним галузям і підприємствам, великий обсяг незавершеного будівництва; 8) надмірна кредитна емісія. У цьому випадку НБУ надає державним підприємствам та Міністерству фінансів кредити, які матеріалізуються у вигляді безготівкових грошей на рахунках підприємств і бюджетних організацій. Згодом безготівкові гроші через виплату заробітної плати, певних видів соціальної допомоги, премій тощо перетворюються на готівкові; 9) наявність маси посередників між виробниками і споживачами, кожен з яких підвищує ціни на товари і послуги. Крім названих внутрішніх причин, існують і зовнішні. До них належать: необгрунтоване встановлення валютного курсу при конвертації валют; швидкий ріст цін на імпортні товари та послуги. Так, протягом лише 1992 р. ціни на нафтопродукти, які закуповує Україна, зросли приблизно у 300 разів. Розрізняють три види І.: 1) повзуча, коли ціни зростають у незначному обсязі (до 5% на рік); 2) галопуюча — коли ціни зростають за рік на 10% і дещо більше; 3)гіперінфляція — коли ціни зростають на 1—2% щоденно. В Україні в 1993 р. ціни зростали приблизно на 3% щоденно. І.посилює диспропорції в економіці, дезорганізує господарські зв'язки, призводить до кризи державних фінансів, значно активізує спекуляцію та тіньову економіку, корупцію, посилює злочинність, знижує життєвий рівень, знецінює трудові заощадження населення.

Інфляція очікувана — передбачення можливого зростання цін на майбутні декілька років (як правило, до 5 років). Визначення показників такого зростання має велике практичне значення при встановленні процентної ставки за кредит, висуненні профспілками вимог до уряду та підприємців

про підвищення рівня номінальної заробітної плати та ін. В останньому випадку профспілки вимагають внесення в трудові угоди поправок на ріст вартості життя, які автоматично корегують доходи працівників з урахуванням інфляції. При видачі довгострокової позики банк повинен враховувати можливе зростання цін у наступному році та на кілька років вперед. Якщо не брати до уваги можливе зростання цін, то процентна ставка буде нереальною. Наприклад, банк надає кредит підприємству в сумі 1 млн. крб. Якщо такий кредит надається на один рік при 10-процентній ставці, то наприкінці року банк отримає 1 млн. 100 тис. крб. Але якщо рівень інфляції за рік досягне 6%, то купівельна спроможність 1 млн. 100 тис. крб. впаде до 900 тис. крб. В цій ситуації кредитор фактично виплачує позичальнику позику 100 тис. за користування протягом року його грошима. Тому кредитор повинен встановлювати процентну ставку відповідно до очікуваного рівня інфляції. В даній ситуації, тобто з урахуванням 6% очікуваної інфляції, номінальна процентна ставка повинна становити 16%, що дасть змогу кредитору отримати через рік суму грошей, купівельна спроможність яких дорівнюватиме 1 млн. 100 тис. крб. Отже, реальна процентна ставка коригується, або дефлюється відповідно до рівня інфляції.

Інфлювання та дефлювання — коригування (зміна) реальної величини створеного в той чи інший проміжок часу ВНП. Щоб отримати реальний показник ВНП, використовуються фактичні дані про рівень номінального ВНП в окремі роки і проводиться їх коригування на базі індексу загального рівня цін для цих років. Наприклад, у США базовим береться 1982 р. Оскільки тривалий період ціни зростали, то необхідно було провести інфлювання, тобто збільшити показники ВНП для тих років, які передували 1982 р. Перегляд рівня номінального ВНП у бік підвищення необхідно робити у тому випадку, коли ціни до 1982 р. були нижчими, а тим самим показники номінального ВНП занижували реальний обсяг продукції цих років. У той же час підвищення рівня цін після 1982 р. призводить до завищення обсягу реального виробництва. Це означає, що дані показники номінального ВНП відображають зміни як обсягів виробництва, так і цін, а показники реального ВНП — тільки зміни реального обсягу виробництва, що передбачає незмінний рівень цін.

Інформаційна економіка — тип сучасної економіки, у якій відбувається поширення інформаційної технології у сфері матеріального і нематеріального виробництва, перетворення інформації в один з найважливіших факторів соціально-економічного прогресу суспільства й особи. В І.е. переважатиме виробництво та споживання не матеріальних благ, а інформаційних цінностей, її інтегруючим показником є рівень інформації. Матеріальною основою такої економіки стає виробництво інформаційного устаткування: електронного (масове виробництво і використання ЕОМ, машинних банків, мікропроцесорів тощо), телекомунікаційної, побутової електроніки. У ній нерозривно пов'язаний розвиток інформаційних машин із системами зв'язку, що дає змогу комплексно надавати інформаційні послуги. Згідно з прогнозами частка електронної промисловості, телекомунікацій та інформаційних послуг у

ВНП Японії у 2000 р. становитиме понад 20%. В І.е. буде переважати використання вищих форм руху матерії — фізичної, хімічної, біологічної. За умов І.е. інтелектуально та інформаційно насиченою стає робоча сила, зростає інформатизація праці, а її учасники — широке коло найбільш кваліфікованих робітників, які внаслідок цього стають носіями нового об'єкта привласнення і певною мірою його співвласниками. Це — один з найвагоміших факторів зростання вартості їхньої робочої сили, розміру зарплати, а також участі у процесі придбання акцій і привласнення дивідендів. Внаслідок цього значною мірою долається відчуження певної кількості трудящих від засобів виробництва і виготовленої продукції, від самого процесу праці, від економічної влади на підприємстві, модифікується основна мета капіталізму та інші риси даного суспільного способу виробництва. Становлення І.е. у розвинутих країнах Заходу почалося з середини 70-х рр., в Україні названі процеси ще не простежуються.

Інфраструктура *(від лат. infra — нижче, під; structura — будова, взаєморозташування)* — комплекс галузей народного господарства, які обслуговують промисловість, сільське господарство. До такого комплексу входять виробнича та невиробнича (або соціальна) І. До виробничої І. належать шосейні дороги, канали, мости, порти, аеродроми, залізничний транспорт, зв'язок, енергопостачання та ін. До соціальної І. входить житлове та комунальне господарство, підприємства побутового обслуговування, водосховища і водопостачання, енергетичне господарство об'єктів соціального призначення, підприємства торгівлі, заклади освіти, охорони здоров'я, курортно-туристичні зони. У розвинутих країнах Заходу об'єкти соціальної І. знаходяться переважно у власності держави, яка здійснює основні капіталовкладення у їх розвиток. В радянській економічній літературі панувала думка про те, що підприємства цих галузей, як правило, не приносять прибутку, що спричинило формування соціальної І. за залишковим принципом. В умовах НТР темпи розвитку, ефективність промисловості і сільського господарства знаходяться у прямій залежності від розвитку економічної та соціальної І. У свою чергу, ефективність галузей, які входять в І., залежить від оптимальної пропорційності і планомірності їх розвитку. Тому у деяких країнах Заходу розробляються довгострокові плани (до 25 років) розвитку цих галузей.

Інфраструктура ринкова — система підприємств, організацій та закладів, що обслуговують ринок і допомагають йому нормально функціонувати. Це товарні, фондові і валютні біржі, біржі праці, банки та інші комерційні організації, окремі складові ринку (наприклад, ринок товарів, ринок цінних паперів, ринок праці).

Іпотека *(від гр. hopotheke — застава, заклад)* —здача у заклад землі та іншого нерухомого майна (будинків, споруд тощо) з метою отримання грошової позики, т. зв. іпотечного кредиту. При здачі під заклад такого майна видається документ, який засвідчує, а також фіксує величину боргу по іпотечному кредиту. Одне й те ж нерухоме майно може забезпечити отримання декількох позик, сума яких не перевищує

вартості майна. Його власник не має права продати майно до погашення боргу або продає при згоді покупця взяти на себе виплату позики під даний заклад тощо. У випадку несвоєчасної сплати боргу або процентів по ньому майно переходить у власність кредитора або продається на торгах. І. виникла з появою приватної власності на землю і кредитних відносин. В сучасних умовах виплата процентів за іпотечним кредитом у сільському господарстві розвинутих країн Заходу та у тих галузях економіки, де використовується земля (лісове господарство, гірничодобувна промисловість та ін.), означає привласнення кредиторами всієї або частки земельної ренти та орендної плати. І. сприяє землевласникам у фінансуванні купівлі додаткових ділянок землі (а отже, концентрації земельної власності), розвитку аграрного сектора економіки, стимулюванні науково-технічного прогресу, меліорації тощо. У той же час вона сприяє збагаченню лихварів, рантьє, росту іпотечної заборгованості фермерів та ін. Іпотечні позики надаються на довгостроковий період (30 років і більше) під невисокий процент. Іпотечний кредит надають іпотечні, комерційні банки, страхові компанії. Для будівництва крупних об'єктів економічної інфраструктури (залізниць і шосейних доріг, газопроводів тощо) інколи випускають іпотечні облігації.

Історична школа — своєрідне тлумачення предмета політичної економії та історичного методу дослідження, відповідно до яких ця наука вивчає не економічні закони, а описує конкретно-історичні форми народного господарства в тій чи іншій країні. Виникла у Німеччині в середині XIX ст. Найвідомішими представниками І.ш. були німецькі економісти Вільгельм Рошер, Бруно Гільдебранд, Вернер Зомбарт, Макс Вебер та інші. Економічні явища, на думку представників цієї школи, зумовлені історичною обстановкою. Тому саму назву „політична економія" вони ототожнювали з поняттям „національна економіка". Вони звертали увагу на те, що політична економія повинна вивчати не ставлення людей до речей, а відносини між самими людьми. Вважаючи, що ринок не спроможний досягти стійкої рівноваги економічної системи, вони виступали за активне втручання держави, яка є єдиною умовою ефективного функціонування економіки. Для виживання суспільства необхідно, на їх думку, надавати в користування бідних верств населення більшу частку результатів прогресу. Розглядали психологічні та етичні фактори не менш важливими за економічні і наголошували на доцільності ширшого підходу до вивчення економічного і соціального життя. Вернер Зомбарт приділяв значну увагу організаційним і технологічним факторам. Разом з тим він ототожнював економічні і юридичні аспекти явищ, що розглядалися. Співставляючи індивідуума і суспільство, прихильники І.ш. першочергову роль відводили суспільству. Макс Вебер заперечував ідею К.Маркса про відчуження засобів виробництва від безпосередніх працівників і замінив її тезою про бюрократизацію політичного і суспільного життя, твердив, що соціалізм призведе до розширення бюрократизації суспільного життя. Окремі представники даної школи виступали за централізоване управління економікою, впровадження планування, законодавчого регулювання, стверджували, що державні

фінанси можуть стати ефективним знаряддям досягнення соціальної справедливості, виступали за необхідність соціальних реформ. Основними теоретико-методологічними хибами І.ш. є ігнорування об'єктивного характеру економічного життя, вилучення з предмета політичної економії економічних законів, переоцінка національних особливостей розвитку економіки, ненаукове застосування принципу історизму, антиісторичний підхід до капіталістичного способу виробництва (вважали його вічним ладом), суб'єктивне тлумачення цінності (вартості) тощо.

Капітал *(від лат. capitalis — головний)* — сукупність виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, при яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші та різні види цінних паперів служать знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці. У К. слід виділяти матеріально-речовий зміст (нагромаджена праця, знаряддя праці, сировина, дороги, мости, споруди, комп'ютери і т. ін.) і суспільну форму (сукупність виробничих відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, грошей тощо). Засоби виробництва, певні матеріальні блага не на всіх етапах людської цивілізації виступали знаряддям експлуатації. Такої ролі вони не виконували за умов первісного ладу (були спільною власністю), рабовласницького способу виробництва (раб сам належав до знарядь праці, не був вільним і не міг продавати свою робочу силу) і частково за умов феодалізму. Частково, оскільки земля в руках феодала певною мірою виконувала роль знаряддя експлуатації, тому що він віддавав клаптик землі селянинові, а той за це змушений був певну частину тижня працювати на полі феодала. Земля, знаряддя праці виконували таку роль частково і тому, що селянин-кріпак не був юридично вільним. Разом з тим в умовах даного суспільного ладу розвивається лихварський капітал, коли гроші у руках лихваря виступають знаряддям привласнення частини праці ремісників, селян. Системою виробничих відносин капітал стає лише при капіталізмі, коли переважна маса безпосередніх виробників позбавлена засобів виробництва і предметів споживання, але є юридично вільною і, щоб прогодувати себе, сім'ю, змушена продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва. Останні оплачують найманим робітникам лише частину затрачених ними фізичних і розумових сил у процесі праці у формі заробітної плати. Засоби виробництва (у тому числі земля) виступали знаряддям специфічної форми експлуатації і за умов так званого соціалізму. Хоча формально у країнах колишнього СРСР і була проголошена суспільна власність на засоби виробництва, але фактично вони були монопольно узурповані верхівкою партійного та державного апарату. Ступінь експлуатації при соціалізмі був вищий, ніж у розвинутих країнах Заходу Капітал розгортається у систему відносин експлуатації у формі індивідуального, акціонерного, промислового, торговельного, грошового і ін. У розвинутих країнах світу до цієї системи безпосередньо не належить лише дрібнотоварний сектор економіки. В останні два десятиріччя з цієї системи почали виходити тисячі народних підприємств, викуплених трудовими колективами, на яких засоби виробництва уже не

виконують ролі знаряддя експлуатації. Частково виробничі відносини, що базуються на експлуатації, долаються через механізм розповсюдження акцій і привласнення на них певної суми дивідендів найманими працівниками, а також шляхом оволодіння інформацією високоосвіченими і кваліфікованими працівниками. В Україні із колишньої специфічної системи експлуатації частково виходять підприємства, викуплені трудовими колективами. Частково, оскільки вони зазнають експлуатації з боку комерційних банків шляхом отримання кредитів під надмірно високий процент. Західні економісти розрізняють фізичний капітал (засоби виробництва тощо) і людський капітал (надбані знання, навики, енергія людей тощо), а інвестиціями у людський капітал називають затрати на здобуття освіти, інформації, кваліфікації, на підтримання здоров'я, виховання дітей тощо.

Капіталістичний спосіб виробництва — суспільний спосіб виробництва, в основі якого — система виробничих відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, предметів споживання та інших об'єктів привласнення. Такими об'єктами в сучасних умовах стають також наука (як специфічна продуктивна сила у формі патентів, ліцензій, „ноу-хау" тощо), передові форми і методи організації виробництва, нові види використовуваних людьми сил природи (ядерна та термоядерна енергії), інформація та інші. Сучасною формою власності на засоби виробництва та інші об'єкти привласнення стали насамперед акції, облігації та інші цінні папери. К.с.в. сформувався у результаті розкладу феодального способу виробництва у процесі первісного нагромадження капіталу. При цьому засоби виробництва (в т.ч. земля) і життєві засоби зосереджувались у руках незначної кількості населення і служили знаряддям експлуатації переважної маси безпосередніх виробників, які змушені були продавати свою робочу силу. Основними рисами К с.в. є: 1) монополізація незначною частиною суспільства переважної маси засобів виробництва і їх використання як знарядь експлуатації; 2) відсутність засобів виробництва і життєвих засобів у більшості трудящих, внаслідок чого вони змушені продавати свою робочу силу; 3) панування індивідуальної форми приватнокапіталістичної власності; 4) праця робітника під контролем капіталіста і його власність на виготовлений продукт, відчуженість найманих працівників від процесу управління виробництвом; 5) привласнення власниками засобів виробництва всього додаткового і частини необхідного продукту; 6) основною метою найманих працівників є підтримання життя, існування, а для класу капіталістів — збагачення; 7) товарне виробництво досягає найвищого розвитку; 8) вагомою рушійною силою даного способу виробництва є конкуренція. Ці риси класичного капіталізму в сучасних умовах зазнають якісних і навіть сутнісних модифікацій. По-перше, власниками засобів виробництва, життєвих засобів, інших об'єктів привласнення, в т.ч. інтелектуальної власності, шляхом придбання акцій частково стають наймані працівники. По-друге, на зміну індивідуальній формі власності приходять колективні (акціонерна, кооперативна, державна тощо), причому в останні два десятиріччя широкого розвитку

набуває трудова колективна власність. Модифікація цих двох рис призводить до певної соціалізації власності при капіталізмі. По-третє, значною мірою втрачає силу така риса, як праця під контролем капіталіста (наприклад, при бригадній формі організації праці), його власність на виготовлений продукт, а також частково долається відчуженість працівників від процесу управління виробництвом. По-четверте, значною мірою послаблюється процес привласнення власниками засобів виробництва більшої частини створеного найманими працівниками продукту, зокрема всього додаткового продукту (залежно від розміру акцій, суми трудових заощаджень вони привласнюють певну частку прибутку). По-п'яте, модифікується основна мета даного способу виробництва на підприємствах, викуплених трудовими колективами, і в кооперативах (такою метою стає не максималізація прибутку, а максималізація чистого прибутку на одного зайнятого). По-шосте, відбувається значний підрив товарного виробництва, посилюється роль безпосередньо суспільної форми виробництва. По-сьоме, суттєво обмежується вільна конкуренція, вона стає значною мірою регульованою.

Капітальні вкладення — матеріальні, трудові і грошові ресурси, що направляються на відновлення і приріст основних фондів. В обсяг К.в. входять затрати на будівництво, придбання і монтаж устаткування, купівлю інструментів та інвентаря, формування основного стада тварин, багатолітні насадження і т.ін. Головним джерелом К.в. є фонд нагромадження, що направляється на приріст основних фондів. До інших джерел К.в. відносяться: фонд амортизації, залучені кошти населення на будівництво житлових будинків. Переважна частина К.в. направляється на капітальне будівництво — створення нових, розширення діючих споруд, монтаж обладнання на будовах. Для порівняння обсягів К.в. застосовується їх оцінка у порівняльній кошторисній вартості всіх елементів К.в. за нормами, цінами, тарифами і т.ін.

Картель *(від фр. cartel)* — об'єднання декількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, а домовляються про частку кожного у загальному обсязі виробництва, ціни, ринків збуту, обмінюються патентами на нову техніку тощо. Утворення К. призводить до підвищення цін на товари і послуги. Внаслідок дії антимонопольного законодавства К. в сучасних умовах існують у формі патентних пулів, ліцензійних договорів, консорціумів по проведенню наукових розробок тощо. У США існують експортні картелі, в яких об'єднуються капітали, зайняті у різних сферах економіки. Своєрідною формою інтернаціоналізації капіталу є такі міжнародні картелі, як нафтовий, урановий та ін.

Кваліфікація *(від лат. qualis — якої якості та facio — роблю)* — рівень знань та трудових навичок, необхідний для виконання робіт певної складності за відповідною професією чи спеціальністю.

Кваліфікована праця — праця, що потребує спеціальної підготовки робітників або службовців, знань, умінь і навичок для виконання певних видів робіт.

Квота — доля участі у виробництві, збуті, експорті, імпорті товару. У спільних національних і міжнародних організаціях К. визначає долю учасника у капіталі, ліміти можливих кредитів. У міжурядових угодах застосовується система квот на експорт та імпорт, яка являє собою систему обмежень вивозу і ввозу товарів на встановлений строк. В сучасних умовах К. все більше замінюються різними видами прихованого протекціонізму.

Кейнсіанство — один із провідних напрямів сучасної економічної теорії, яка стверджує, що без активного втручання держави у розвиток соціально-економічних процесів, без суттєвого розширення функцій держави капіталізм неспроможний далі існувати. Ця теорія отримала назву від імені всесвітньо відомого англійського економіста Дж.Кейнса (1883—1946 рр.). Він один із перших у західній економічній науці обгрунтував макроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів і з цією метою оперував такими глобальними категоріями, як національний доход, сукупні інвестиції, споживання, зайнятість, нагромадження тощо. Ці категорії розглядав у їх взаємодії і функціональних зв'язках. На відміну від своїх попередників, Кейнс стверджував, що рівноваги в економічній системі неможливо досягти через механізм вільної конкуренції, рухливість капіталу тощо. Рівновага — рідкісний випадок в економіці. Щоб наблизитись до неї, необхідно перш за все регулювати попит шляхом підвищення ефективності інвестиційних процесів з боку підприємств і держави (головну роль у цьому процесі відводив державі — ефект мультиплікатора). Розширення функцій держави, на його думку, також необхідне для боротьби з ростом безробіття, кризами, за раціональне використання трудових ресурсів. Збільшення приватних інвестицій держава повинна регулювати шляхом здешевлення кредиту. Від загальної суми інвестицій залежить обсяг національного доходу, ріст зайнятості, урівноваження попиту і пропозиції. З цією метою Кейнс вважав доцільним збільшення державних витрат на воєнні цілі.

Прихильники Кейнса виступали за активізацію процесів перерозподілу національного доходу, збільшення соціальних виплат, за антикризове та антициклічне регулювання. Всі ці заходи прискорили розвиток економіки, послабили гостроту і глибину економічних криз, соціальну напруженість у суспільстві. Однак таке стимулювання попиту призвело у 70-ті роки до високого рівня інфляції, поглиблення диспропорцій в економіці і на ринку праці, зростання дефіциту державного бюджету тощо. Тому сучасні прихильники Кейнса відмовляються від ортодоксальних положень його вчення, виступають за необхідність державного регулювання сукупного попиту в органічному взаємозв'язку з пропозицією і доходами, за посилення методів монетарного регулювання (Д.Робінсон, П.Сраффа та інші). В політиці доходів вони вбачають засіб вирішення таких найболючіших проблем економіки, як інфляція та зайнятість. Багато послідовників Кейнса виступають за необхідність довгострокового регулювання економіки у формі національного планування, за активнішу участь держави у структурній перебудові економіки, у координації економічної політики у міжнародному масштабі. Окремі раціональні сторони кейнсіанства (активізація інвестиційних процесів з боку

держави, зростання зарплати під контролем держави тощо) слід використовувати в Україні з метою виходу з економічної кризи і поступального розвитку народного господарства

Кінцева і проміжна продукція. Кінцева продукція —товари і послуги, які купуються для використання, а не для перепродажу чи подальшої обробки. Проміжна продукція —товари та послуги для подальшої обробки, переробки або перепродажу. Кінцева продукція всього народного господарства є кінцевим суспільним продуктом.

Кінцевий суспільний продукт — засоби праці і предмети споживання. К с п. використовується для задоволення кінцевих народногосподарських потреб у засобах праці, предметах споживання, в утворенні запасів і резервів, а також в експорті. Предмети праці — сировина, матеріали, енергія і вода — в структуру К с п. не входять і утворюють так званий продукт проміжний. В процесі виробництва проміжний продукт перетворюється у кінцевий продукт. Кінцевий продукт є складовою частиною валового продукту (сукупного суспільного продукту). Крім К с п. до валового продукту входять ще й так званий повторний рахунок предметів праці, який завищує обсяг валового продукту без реального його зростання. Так, у 1985 р. повторний рахунок у СРСР становив 39,2% валового продукту, або 541 млн. рублів. В Україні ці співвідношення ще гірші. Повторний рахунок виникає внаслідок того, що валовий продукт промисловості обчислюється за так званим заводським методом — як сума валової продукції промислових підприємств. Виникає багатократний рахунок одних і тих самих елементів затрат, який і утворює повторний рахунок. Наприклад, вартість руди обліковується перший раз у валовий продукт рудної промисловості, другий раз — у валовий продукт металургійної промисловості, третій раз — у валовий продукт машинобудування. Чим більше таких переходів, тим більша різниця між валовим і кінцевим продуктами, тим більше спотворюється реальна картина виробництва. В колишньому СРСР це зумовлювало фіктивність усіх показників — продуктивності праці, ефективності темпів зростання виробництва, матеріаломісткості і т.ін. За своєю вартісною будовою К с п складається із амортизації основних виробничих фондів, вартості використаних предметів праці, що перейшли з попередніх років і спожитих у цьому році, а також знову створеної вартості, або національного доходу. Величина національного доходу обчислюється шляхом вирахування матеріальних затрат із вартості валового суспільного продукту.

Кінцеві результати — підсумки економічної діяльності, сукупність соціально-економічних умов (споживчі та духовні цінності, соціальні блага), створених протягом певного періоду. В різних ланках економіки конкретні показники що характеризують кінцеві результати, мають свою специфіку.

Класична політична економія — один з наукових напрямків світової економічної думки, який виник у другій половині XVII ст. і розвивався до першої половини XIX ст. Його засновниками є У. Петі (Англія), П Буагільбер (Франція), які започаткували теорію трудової вартості.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання

Подальший розвиток К.п.е. отримала у працях фізіократів Ф.Кене та А Р.Ж. Тюрго (Франція). Найвище її досягнення — праці англійських економістів А.Сміта (1723—1790 рр.) та Д Рікардо (1772-1823 рр.). К.п.е. належить ряд важливих наукових відкриттів. Вона зосередила увагу на аналізі відносин у сфері виробництва, включивши всі галузі матеріального виробництва, та на вивченні її об'єктивних закономірностей. Класиками була заснована теорія трудової вартості, започаткований аналіз капіталу і процесу відтворення. Вони досліджували доходи основних класів буржуазного суспільства, механізм конкуренції, кредиту, грошового обігу. К.п е. вперше підняла проблему економічних законів, досліджувала їх об'єктивний характер, механізм дії, необхідність їх врахування і використання у господарській практиці й політиці. Джерело вартості класики вбачали у різних формах конкретної праці. Ринок вони розглядали як саморегулюючу систему, яка найефективніше „невидимою рукою" розподіляє ресурси. Згідно з висновком А.Сміта ринкова економіка потребує якнайбільшої економічної свободи. Зацікавленість у прибутку в умовах конкуренції забезпечує найкращий результат для всіх. Держава не повинна втручатись, але має захищати конкуренцію від підприємців, не допускаючи її обмеження, а також створювати загальні умови виробництва і розвивати освіту, будувати дороги, мости, забезпечувати зв'язок. Ідеї К.п.е. про саморегулювання ринку в сучасних умовах розвиваються неокласичним напрямом економічної теорії.

Кліринг *(англ. clearing, від clear — очищати)* —система безготівкових розрахунків за товари, послуги та різні види цінних паперів, яка базується на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань. Використовується в практиці внутрішніх і міжнародних розрахунків. Виділяють банківський і валютний К. Банківський К. полягає у тому, що банки здійснюють взаєморозрахунки на величину різниці між тими сумами, які поступили і які виплачені. Валютний К. використовується для забезпечення рівності товарних поставок та платежів між двома країнами та їх щорічного балансування. Строк та умови покриття сальдо, що виникає у випадку незбалансованості товарообігу, визначаються міжурядовими угодами. Валютний К. передбачає, що клірингові рахунки можуть вестись в будь-яких обумовлених сторонами валютах, але платежі з рахунків у кожній з країн здійснюються в її валюті.

Коефіцієнт вибуття основних фондів *(від лат. co (cum) —разом, спільно та efficiens — утворення)* — відношення вартості основних фондів, що вибули за звітний період, до вартості всіх основних фондів на початок звітного періоду.

Коефіцієнт використання обладнання — відношення фактичного товарообороту за одиницю часу до проектної потужності обладнання або відношення часу роботи обладнання і часу роботи підприємства за планом.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання—показник використання обладнання в часі. Визначається відношенням фактичного часу роботи обладнання до максимально можливого розрахункового фонду часу.

Коефіцієнт змінності— показник використання обладнання на підприємстві, який свідчить про те, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання протягом дня, місяця. Визначається відношенням числа відпрацьованих машинозмін (верстато-змін) до загальної кількості обладнання (верстатів, агрегатів, машин), закріпленого за підприємством, цехом, дільницею, або до найбільшої кількості верстато-годин, які можуть бути відпрацьовані при однозмінній роботі. Наприклад: в цеху є 200 верстатів. В I зміну працювало 180, в II — 100, в III — 40 верстатів. К.з.= $\frac{180+100+40}{200}$ =1,6. Найвищого К.з. можна досягти лише при комплексній автоматизації виробництва, впровадженні робототехнічних комплексів і гнучких автоматизованих виробництв, що працюють у три зміни.

Коефіцієнт інтегрального (повного) завантаження обладнання — характеризує використання машин з урахуванням їх екстенсивного та інтенсивного завантаження. Визначають як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження обладнання.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання відображає рівень використання обладнання за потужністю і визначається відношенням фактичного обсягу випуску продукції за одиницю часу (зміна, доба тощо) до максимально можливої потужності обладнання за той же час.

Коефіцієнт оновлення основних фондів — питома вага нових засобів праці, які поступають протягом певного періоду.

Коефіцієнт трудової участі — узагальнена кількісна оцінка трудового вкладу кожного працівника у спільні результати. Визначається при колективній оплаті праці.

Командна економіка — економічна система, яка функціонує на основі переважно адміністративних рішень, команд, наказів, постанов вищестоящих органів управління. Широкого розвитку досягла у колишньому СРСР. Характеризувалася тотальним одержавленням, директивним всеохоплюючим плануванням, централізованим розподілом матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, жорстким контролем за цінами та доходами, орієнтацією на моральні стимули, загальнодержавні інтереси. Позитивними рисами командної економіки є можливість мобілізації ресурсів на певних напрямах економічної діяльності, відсутність явного безробіття та відкритої інфляції, досить висока соціальна захищеність населення. Ринок при К.е. є формальним. Ціни втрачають роль регулятора виробництва. Це зумовлює відрив виробництва від потреб споживачів, суспільний дефіцит, структурні деформації, поширення тіньової економіки. Гіпертрофія державної власності породжує тотальний монополізм, відчуження працівників від засобів виробництва, підриває трудову мотивацію, призводить до зрівнялівки і утриманства. Виробництво носить затратний характер, об'єктивно може орієнтуватись лише на кількісні, проміжні, поточні показники. Тривале існування такої економіки можливе лише на дешевих природних та трудових ресурсах і призводить до їх виснаження. Така економіка є негнучкою, інертною, замкнутою. Її неспроможність особливо чітко виявляється в період розвитку НТР. Нині в Україні

відбувається поступовий злам К.е., впроваджуються економічні важелі управління.

Комерційна таємниця— право на засекречення своєї діяльності, яке охороняється відповідним законодавством.

Комерційний (підприємницький) ризик — можливість появи обставин, які приносять матеріальні збитки.

Комівояжер (*від лат. commis — службовець і voyageur — мандрівний)* — збутовий посередник. Має при собі зразки, рекламні вироби, бере участь у торговельних операціях, роз'їжджає за зазначеними адресами (в тому числі і зарубіжними) і приймає замовлення на товари своєї фірми. Вправі сам одержувати гроші за товари і встановлювати строки платежів. Зразки товарів, які має при собі К., як правило, підлягають оподаткуванню на митниці при вивозі й ввозі в дану країну. В деяких випадках при зворотному вивозі цих зразків з даної країни мито йому повертається.

Комісіонер на роз'їзди— особа, яка від свого імені продає або купує товари і цінні папери на користь і за рахунок третьої особи. Отримує комісійну винагороду за послуги, розміри якої визначаються угодою.

Компенсаційні угоди *(від лат. compensatio —відшкодування)* — зовнішньоторговельні угоди, за якими покупець товарів або послуг оплачує їх вартість поставками інших товарів або наданням послуг. К.у., як правило, є довгостроковими. При їх укладенні сторони обмінюються списками товарів, призначених для взаємних поставок. У переліку вказуються кількість і ціни товарів. При незбалансованості взаємних поставок передбачається, що надлишок може витрачатись в країні-кредиторі або частково оплачуватись готівкою. К.у. найчастіше укладають при будівництві крупних об'єктів. В цьому випадку країна отримує від іноземних банків довгострокові кредити, які використовуються для оплати іноземним фірмам товарів, що йдуть на будівництво цих об'єктів. Кредит погашається за рахунок експорту частини продукції, виготовленої на споруджених об'єктах.

Конгломерат *(від лат. conglomeratus — зібраний)* — група технічно непов'язаних між собою підприємств, що належать одній фірмі і випускають на одній або більше стадіях виробництва різнорідні неконкурентні товари або оперують на сегментах ринку, які не перетинаються. Підприємства при цьому мають широку автономію економічної діяльності, управління ними децентралізоване. Структура конгломератних об'єднань нестійка: вони можуть розпадатись або утворювати концерн. Відоме класичне конгломератне об'єднання — американський ТНК „ITT" (Інтернешнл телефоун енд телеграф), яке виробляє телекомунікаційне устаткування, комплектуючі деталі для автомобілів. Сюди входять деревообробні підприємства, готелі тощо.

Конкурент *(від лат. concurro — стикатись)* —товаровиробник, розширення або збереження обсягів діяльності якого веде до зменшення ринкової долі іншого товаровиробника — суб'єкта цього ринку або ринку взаємозамінюваного товару.

Конкурентоспроможність

Конкурентоспроможність — здатність діяти в умовах ринкових відносин і отримувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки продукції на високому якісному рівні. В основному зводиться до конкурентоспроможності продукції, яка визначається якісними і вартісними характеристиками, що забезпечують максимальне задоволення конкретної потреби споживача, найбільший для нього корисний ефект.

Конкурентоспроможність товарів — відповідність товару вимогам ринку, можливість збуту його на конкретному ринку. Її можна визначити, порівнюючи конкурентні товари між собою. Конкурентоспроможність — поняття відносне, чітко прив'язане до ринку та часу продажу (для товарів сезонного попиту). Одночасно у кожного покупця є свій критерій оцінки задоволення власних потреб. Тому конкуренція набуває ще індивідуального відтінку. Витрати покупця складаються з двох частин — витрат на купівлю (ціна товару) та витрат, пов'язаних із споживанням. Разом вони складають ціну споживання, яка здебільшого значно перевищує продажну ціну (в загальних експлуатаційних витратах за весь строк роботи вантажної машини продажна ціна становить лише 15%, магістрального літака — 11%, побутового холодильника — 10%, трактора — 19%). Тому найбільш конкурентоспроможний не той товар, за який просять мінімальну ціну на ринку, а той, у якого мінімальна ціна споживання за весь строк служби у покупця. Оцінка конкурентоспроможності товару включає такі етапи: 1) аналіз ринку на вибір найбільш конкурентоспроможного товару - взірця як бази для порівняння та визначення рівнів конкурентоздатності даного товару; 2) визначення набору порівняльних параметрів загальних товарів; 3) розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності даного товару.

Конкуренція *(від лат. concurere — зіштовхуюсь)* — боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків; механізм стихійного регулювання пропорцій суспільного виробництва. К. є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, дія якого є для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо. Дія інших економічних законів також відбувається у формі примусових сил конкурентної боротьби, в результаті чого К. виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму. На нижчій стадії розвитку капіталістичного способу виробництва (початок XVI ст. — до 60-х років XIX ст.) панувала вільна К. між власниками невеликих підприємств, які виробляли товари на невідомий ринок. Така К. здійснювалась у формі внутрігалузевої та міжгалузевої К. Вільна К. зумовлює розвиток концентрації та централізації виробництва і капіталу, на певному етапі (остання третина XIX ст.) призвела до виникнення монополій. В сучасних умовах К. існує

між гігантськими монополістичними об'єднаннями, всередині них, а також між підприємствами немонополізованого сектору економіки та різних форм власності. Її особливістю є те, що центр боротьби все більше переміщується із сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні. Методами конкурентної боротьби є поліпшення якості, дизайну товарів і послуг, швидке оновлення асортименту продукції, надання гарантій і післяпродажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо. Поряд з цим використовуються „мирні" методи обмеження К.: таємні угоди про єдину політику цін і поділ ринків збуту, реалізацію крупних науково-технічних проектів, обмін інформацією з різних питань наукової, технічної, ринкової стратегії. Серед неекономічних методів конкурентної боротьби — фінансові махінації та спекуляції цінними паперами, промислове шпигунство, підкуп чиновників державного апарату з метою отримання урядових контрактів, субсидій тощо. Особливістю сучасної К. є те, що вона ведеться з допомогою держави (на міжнародному рівні) і регулюється механізмом антимонопольного законодавства.

Конкуренція внутрігалузева — боротба між виробниками однієї галузі (сфери) виробництва. Сприяла зниженню витрат виробництва, впровадженню НТП, підвищенню ефективності виробництва. Стимулювала концентрацію капіталу та централізацію виробництва. В сучасних умовах переросла в конкуренцію на окремих вузькоспеціалізованих ринках конкретних видів продукції.

Конкуренція міжгалузева — боротьба між виробниками різних галузей економіки. В епоху вільної конкуренції відігравала значну роль в переливі капіталу між галузями під впливом галузевої норми прибутку. В сучасних умовах переважна частина міжгалузевого руху капіталу здійснюється в межах багатогалузевих компаній. Різниця в галузевих нормах прибутку має значення лише для дрібних новоутворених капіталів. Їх вступ у високоприбуткову галузь при цьому стримується вимогами до мінімального розміру капіталу, який може забезпечити необхідний прибуток.

Конкуренція немонополістична — боротьба між декількома фірмами, які випускають неоднорідну продукцію; характеризується вільним виходом фірм на ринок. У сферу К.н. входить велика кількість реально існуючих ринків, зокрема більшість галузей сфери обслуговування. Досить велика кількість фірм обмежує контроль монополій над ціною. Відсутня взаємна залежність фірм, тому таємний зговір між ними фактично неможливий. Продукти характеризуються реальними (функціональні особливості, матеріали, якість роботи, дизайн) та уявними (реклама, торгові знаки, марки, упаковка) відмінностями і різними умовами їх продажу (послуги, розміщення та інше). Економічне суперництво породжує як цінову, так і нецінову конкуренцію. Протягом незначного часу в умовах немонополістичної конкуренції фірми можуть мати як прибутки, так і збитки. В довгостроковому періоді легкий вступ і масовий вихід фірм викликає тенденцію до отримання ними нормального прибутку. Максималізація прибутку досягається через пошуки оптимального поєднання відповідної ціни, продукції та рекламно-пропагандистської діяльності.

Конкуренція недосконала — економічне суперництво між монополіями (в т.ч. між олігополіями), а також між монополістичними утвореннями і підприємствами середнього та дрібного бізнесу. Характеризується поєднанням елементів конкуренції і ринкової влади, яка полягає у здатності продавців чи покупців впливати на ціну товару. Характерна для більшості ринків. Змушує фірми турбуватись не лише про затратний бік виробництва, але і про характеристики попиту.

Конкуренція нечесна — нецивілізована форма боротьби з конкурентами, перешкодження їхньому вступові в галузь. Особливо характерна для етапу становлення ринкових відносин. В сучасних умовах значною мірою (але не повністю) долається державним регулюванням, вдосконаленням господарського законодавства. Прояви нечесної конкуренції жорстокі, агресивні дії проти конкурентів, тиск на постачальників ресурсів і банки з метою перешкодити в отриманні матеріалів та кредиту, переманювання працівників, різке зниження цін з метою розорення суперників, шантаж, шпигунство та ін.

Конкуренція нецінова — завоювання конкурентної переваги за рахунок покращення якості продукції, реклами, подовження строків гарантійного обслуговування, надання більшого обсягу послуг тощо. В умовах диференціації продукту, властивої для монополістичної конкуренції, економічне суперництво зосереджується не лише на цінових, але й на нецінових факторах: якості, рекламі, умовах продажу. Фірми доводять переваги своєї продукції за допомогою торгових знаків та фабричних клейм. У цілому К.н. зумовлює поліпшення товару і повніше задоволення потреб споживачів. Хоча нерідко зміни в продукті є уявними, що не збільшують його корисності, ефективності, довговічності. Олігополія ускладнює цінову конкуренцію через небезпеку війни цін. К н. більш контрольована, забезпечує триваліші переваги перед конкурентами за рахунок зміни продукту, вдосконалення виробничої технології, вдалої реклами. Олігополія характеризується значними фінансовими прибутками, що дозволяють повніше займатись неціновою конкуренцією, ніж в умовах монополістичної конкуренції.

Конкуренція чиста *(досконала)* — економічне суперництво між великою кількістю дрібних та середніх підприємств, які виробляють однорідну продукцію, мають рівний доступ до інформації, абсолютну мобільність матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Ні одна з фірм не може впливати на ринкову ціну. Більш повною мірою ознакам досконалої конкуренції відповідають деякі ринки сільськогосподарської продукції (пшениці, кукурудзи), а також деякі фінансові ринки. З точки зору суспільства досконала конкуренція є стандартом, за яким оцінюється ефективність реальної економіки. Вона виключає всі форми дискримінації споживачів, розподіляє ресурси відповідно до їх смаків, найефективніше. Дана структура дозволяє побудувати точну модель поведінки фірм на шляху до максималізації прибутку. В умовах чистої конкуренції в довгостроковому періоді ціна встановлюється на рівні мінімуму середніх витрат виробництва. Тобто фірми використовують найефективніші технології і визначають найнижчу з можливих цін.

Консерватизм економічний *(від лат. conservare —охороняти, зберігати)* — сукупність економічних теорій та політика, що передбачають обмежене втручання держави в економіку, посилення саморегуляції ринку. До консервативного напряму відносять монетаризм, концепцію раціональних очікувань, теорію пропозиції, теорію суспільного вибору, неоавстрійську школу та інші Всі ці теорії базуються на положеннях про раціональність поведінки суб'єктів господарської діяльності, які намагаються максималізувати свою вигоду; про високу здатність ринку до саморегулювання; про обмежені можливості держави щодо макроекономічного регулювання. Прибічники консерватизму наголошують на необхідності підпорядкування державного регулювання чітко визначеним правилам і нормам, націленості його на довготривалу перспективу. Вони виступають за регулювання сукупної пропозиції, здійснення заходів, які підвищують можливості ринку до пристосування на рівні окремих фірм. Концепція К е. мала великий вплив у 80-х роках XX ст. на економічну політику США („рейганоміка"), Великобританії („тетчеризм") та ряду інших країн, зокрема Аргентини, Уругваю, Чилі в 70-х — на початку 80-х років. Це відбилося у посиленні регулювання пропозиції, орієнтації на зниження інфляції та рівня безробіття, рестрикціях (скороченні державних видатків), намаганні збалансувати сальдо державного бюджету. Були скорочені розмір та зменшена прогресивність оподаткування, зросла роль непрямих податків. Результатом стало посилення соціальної нерівності, поява „нових бідних".

Консорціум *(від лат. consortium — співучасть, співтовариство)* — тимчасова або постійна угода між декількома банками, промисловими компаніями з метою проведення значущої економічної акції, яка потребує концентрації фінансових ресурсів. Для промислових компаній — це здійснення крупного проекту, спільні наукові дослідження. Для банків — крупні операції по фінансуванню великих проектів, розміщенню державних і приватних позик. К. можуть також створюватись для протистояння іноземній конкуренції з метою спекуляції та отримання максимального прибутку. Вони можуть виникати на стику взаємозв'язаних галузей за участю декількох держав. Компанії, що входять до К., мають повну економічну та юридичну самостійність. У сфері взаємозацікавленої діяльності, вони підпорядковуються спільно обраному керівництву.

Контракт *(від лат. contractus — угода)* — угода (частіше письмова), що визначає взаємні зобов'язання і права сторін, які домовляються.

Контроль над зарплатою і цінами — різновид державної політики доходів, мета якої — змінити поведінку монополістів на ринках праці і продуктів таким чином, щоб вони забезпечували повну зайнятість населення і стабільність цін. Здійснюється через обмеження номінальних доходів та цін на товари та послуги. В результаті змінюються і реальні доходи. Контроль має силу закону. Але здійснити його на практиці важко, бо у підприємців формуються сильні стимули, щоб його обминути. Це породжує неконтрольований чорний ринок. З другого боку — знижується ефективність цінової системи, деформується механізм ринкового перерозподілу ресурсів

Концентрація виробництва

Концентрація виробництва — процес зосередження засобів виробництва на великих підприємствах. Рівень її може визначатись кількістю підприємств у загальному випуску продукції, вартості виробничих фондів, чисельності зайнятих, потужності енергетичного устаткування і т. ін К в. є технологічною основою концентрації капіталу. Кожна сфера економічної діяльності має свій оптимальний рівень концентрації виробництва Перевагу мають невеликі підприємства, відносно дрібні фірми в сільському господарстві, роздрібній торгівлі, сфері послуг. Невеликі підприємства мають мобільне, гнучке виробництво, змогу ризикувати, швидко оновлювати асортимент продукції та обладнання. Вузька спеціалізація сприяє підвищенню якості продукції. При цьому більшість дрібних фірм технологічно і економічно тісно пов'язана з великими фірмами, працює за їхніми замовленнями. Збільшення кількості підприємств чи фірм в межах однієї галузі характеризує горизонтальну інтеграцію виробництва. Вертикальна інтеграція знаходить свій вияв у комбінуванні та диверсифікації виробництва. Однобоке трактування переваг концентрації виробництва призводить до гігантоманії, надконцентрації, структурної деформації тотального монополізму. Тому вкрай актуальним є оптимальне поєднання великих, середніх та дрібних підприємств, демонополізація, диверсифікація виробництва, державна підтримка малого бізнесу.

Концентрація капіталу — збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку. Зумовлюється технічним прогресом, концентрацією виробництва, посиленням конкуренції та ін. Зміцнює позиції підприємств, робить їх стійкішими до циклічних коливань, дозволяє підвищити норму прибутку. Показники концентрації промислового капіталу: число зайнятих, потужність підприємства, обсяг товарообороту, розмір прибутку і та ін. Найвищий рівень К.к. характерний для галузей, що знаходяться на вістрі науково-технічного прогресу: електроніки, атомної, аерокосмічної, авіаційної. У К.к. активну участь беруть дрібні і середні фірми. Вони використовують значну частину прибутку для технічного оновлення виробництва, на підтримку конкурентоспроможності. Існують такі форми концентрації капіталу, як диверсифікація, комбінування. Крім промисловості, К.к охоплює і банківську сферу, набуває міжнаціонального характеру. К.к. доповнюється його централізацією, тобто злиттям вже існуючих капіталів у крупніший.

Концерн *(від англ. concern — об'єднання)* — форма об'єднання підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі для здійснення спільної діяльності. Властиві спільна власність і єдиний фінансовий контроль. В К. добровільно централізуються функції науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційна, фінансова, природоохоронна, зовнішньоекономічна діяльність. Для управління іноді створюється спеціальне товариство — холдингова компанія. Її учасники володіють контрольним пакетом акцій підприємств і компаній, які входять в К. До правління К. залучаються представники підприємств-учасників. Вони здійснюють загальне керівництво, вирішують принципові економічні і

фінансові питання. Оперативне керівництво — функція ради директорів Останнім часом К. активно формуються в Україні. Важливо, щоб організовувались вони за ініціативою підприємств, на умовах взаємовигідності і не переростали в монополістичних монстрів.

Концесія *(від лат. concessio — дозвіл, уступка)* —договір про передачу державою у тимчасову експлуатацію приватним підприємцям, іноземним фірмам промислових підприємств чи ділянок землі з правом видобування корисних копалин і будівництва різних споруд.

Кон'юнктура економічна — сукупність умов, ознак, які характеризують становище в економіці країни, у ділових відносинах, в окремих галузях, регіонах, на окремих ринках товарів або у світовому господарстві в цілому за певний період. Може бути стабільною і нестабільною. На рівні народного господарства визначається динамікою виробництва, будівництва, станом внутрішньої і зовнішньої торгівлі, товарних запасів, цін, процентом за кредит, курсом цінних паперів, прибутками, рівнем безробіття, зарплати, споживання. Визначається, в першу чергу, циклічними факторами. До нециклічних факторів, що визначають економічну кон'юнктуру, належать НТП, концентрація та централізація виробництва і капіталу, мілітаризація економіки, стихійні лиха, спекуляція, соціальні та політичні конфлікти. Кон'юнктури окремих галузей, регіонів, ринків певних товарів є складовими народногосподарської кон'юнктури. Більшою мірою на них впливають нециклічні, випадкові, тимчасові фактори Основна характеристика кон'юнктури ринку — ступінь збалансованості попиту і пропозиції.

Кон'юнктура ринку — сукупність умов, ознак, які характеризують співвідношення попиту й пропозиції на товари та послуги. Об'єктами вивчення К.р. є: динаміка виробництва товару, який цікавить покупців; завантаження виробничих потужностей в галузі та фірмі; рух замовлень; зміна товарних запасів; співвідношення експортних та імпортних позицій товару; оптові ціни. Одержана інформація є основою для співставлення попиту та пропозиції, складання прогнозу. Існують якісні та кількісні методи прогнозування. До перших належать експортні оцінки спеціалістів, до других — визначення майбутньої кон'юнктури з допомогою економіко-математичних моделей на основі динамічних рядів. Визначення К р., її прогнозування та використання на практиці отриманих результатів приносять фірмі додатковий прибуток. Це дозволяє їй продавати або купувати товари за найсприятливішими цінами, раціонально маневрувати власними ресурсами, розширювати або скорочувати випуск товарів, тобто оптимізувати свою виробничу діяльність. Хоча точність прогнозу відносно невелика, проте він є базовим орієнтиром практичних заходів фірми.

Кооперативна власність — різновид колективної власності, яка утворюється за рахунок грошових і матеріальних внесків його членів, виробленої ними продукції, доходів, отриманих від її реалізації та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу. Питання управління, організації економічної діяльності вирішуються колективно К в. притаманний демократизм, ініціатива та особиста зацікавленість

співвласників. Вона особливо ефективна у сферах економіки з відносно невисоким рівнем усуспільнення виробництва і праці. К.в. з її економічною самостійністю, незалежністю від держави, орієнтацією на місцеві особливості не вписувалась у жорстку планову систему СРСР. Колгоспи та споживчі товариства були, по суті, одержавлені, промислова кооперація — піквідована. Деформація К.в. проявилась в надмірній концентрації кооперативного господарства, гіперцентралізації управління (особливо в споживчій кооперації). Була підірвана зацікавленість власників у розвитку кооперативного господарства, лосилилось їх відчуження від власності. Актуальним сьогодні є відродження колективного характеру власності споживчої кооперації, створення сільськогосподарських кооперативів на якісно новій, добровільній і взаємовигідній основі. Розвиток К.в. у сфері обслуговування, науково-технічних, прикладних досліджень, невиробничій сфері тощо може значною мірою сприяти подоланню монополізму в економіці, розширенню можливостей для переливу капіталу та робочої сили між сферами діяльності, стати своєрідним плацдармом для випробування ринкових методів господарювання. Серед основних форм кооперативної власності в Україні важливу роль займає власність споживчої кооперації. Основними напрямками вдосконалення відносин власності у споживчій кооперації є: впровадження акціонерних компаній закритого типу, оренда без права викупу, перехід на повний госпрозрахунок, вдосконалення управління власністю.

Кооперація *(від лат. cooperatio — співробітництво)* —організаційно оформлене добровільне колективне об'єднання власності і (або) праці для досягнення спільних цілей в різних галузях економічної діяльності. Існує в таких формах· об'єднання взаємодопомоги, товариства, артілі. Кооперативні об'єднання розрізняються за сферами діяльності (виробничі, споживчі, постачальницькі, збутові, кредитні, торгові), а також за територіальною ознакою. Кошти К. формуються головним чином з пайових і членських внесків. Вищий орган кооперативної організації — збори членів, крупних кооперативів — збори уповноважених. Збори приймають статут, обирають громадські органи, розв'язують основні господарські питання Оперативне керівництво здійснюється правлінням та головою кооперативу. Розвиток НТР зумовлює посилення позицій малого бізнесу, створення спеціалізованих виробництв. Це сприяє поширенню К. Інтереси кооператорів захищає Міжнародний кооперативний альянс (МКА), що об'єднує кооперативні союзи понад 80 країн.

Кооперування виробництва — форма виробничих зв'язків підприємств, що спільно виготовляють певну продукцію. К.в зумовлюється розвитком спеціалізації підприємств. Кооперування сприяє підвищенню ефективності виробництва, технічному прогресу. Конкретні його форми залежать від галузі. К.в. може бути галузевим, міжгалузевим, районним, міжрайонним, а також міжнародним.

Корисність гранична *(або гранична корисність)* — поняття, яке використовується для визначення корисності „граничного" (останнього)

примірника товару або послуги, які задовольняють найменш значущу „граничну" (останню) потребу у них. Таким чином, цінність (вартість товару) визначається не затратами суспільно необхідної праці, спрямованої на його виробництво, а ступенем корисності його для споживача. Першим наближенням до сучасного розуміння проблеми визначення вартості товару була теорія граничної корисності представників так званої австрійської школи політичної економії К.Менгера, Е.Бем-Баверка, Ф.Візера. Так, купивши відеомагнітофон, необхідно придбати до нього відеокасети. Потреба у першій відеокасеті буде найбільшою, тому для її придбання покупець готовий платити навіть спекулятивну ціну. Далі власник відеомагнітофона купує ще відеокасети, але його потреби у них поступово зменшуються. Відбувається все більше насичення потреби, тому його суб'єктивна оцінка корисності кожної нової відеокасети зменшується, отже зменшується їхня гранична корисність, хоча за якістю вони нічим не відрізняються. Тому купівля, наприклад, 15-ї відеокасети у цьому випадку є тим „останнім екземпляром", який задовольняє „граничну потребу" і має „граничну корисність". Остання і визначає ринкову ціну відеокасети. Звідси й назва теорії — „гранична корисність". Граничну корисність західні вчені розглядають як задоволення, отримане окремою людиною від споживання однієї додаткової одиниці товару. Це стосується й послуг. Отже, ціна окремого товару згідно з цією теорією безпосередньо залежить від ступеня задоволення потреби у ньому. Виходить, що за вихідний пункт визначення вартості товару береться суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки індивідів, а не об'єктивні фактори, тобто суспільно необхідні затрати праці. В умовах конкуренції при наявності маси товарів і послуг з багатьох суб'єктивних оцінок певного товару виводиться його об'єктивна оцінка або вартість, а спільна гранична корисність збігатиметься з однією з індивідуальних. Суспільна оцінка граничної корисності встановлюється при рівновазі попиту і пропозиції на даний товар і вимірюється ціною рівноваги, або вартістю. Якщо попит перевищує пропозицію, то відповідно конкуренція між покупцями зумовлює вищі ціни за вартість, а при перевищенні пропозиції над попитом і відповідно конкуренції між виробниками за споживача (що є центральним елементом конкуренції) ціни знижуються і відхиляються вниз від вартості. За умов конкурентності ціна на ринку конкретного товару відповідає його місцю у сукупності граничних корисностей всієї товарної маси, а суспільна гранична корисність виводиться за принципом рівнодіючих оцінок індивідів. Аналогічно оцінюється вартість будь-якого ресурсу, фактора, які використовуються для виробництва товару. Якщо розглядати цю модель з позиції споживача, то він завжди обмежений певною сумою грошей для купівлі товарів, прагнучи при цьому задовольнити свої потреби. Оптимальне задоволення його потреб досягається тоді, коли він дотримується принципу „рівності граничних корисностей" тих благ, які він купує. Позитивною стороною цієї теорії є необхідність при визначенні вартості товару чи послуг враховувати не лише витрати суспільно необхідної

праці, а також його корисність. На ринку постійно відбувається зіставлення корисності із суспільними витратами, попиту з пропозицією. Після того, як ринок остаточно визначить ціну і кількість, за якими збігаються попит і пропозиція, ціна відповідатиме суспільно необхідним витратам (вартості), а кількість стане суспільно необхідною. Отже, трудова теорія вартості і теорія К.г. повинні органічно доповнювати одна одну, тобто поєднувати об'єктивність визначення вартості товару суспільно необхідними витратами праці з суб'єктивною споживчою оцінкою конкретного економічного блага споживачем. Без такого поєднання теорія К.г. не може відображати реалії ціноутворення, стає відірваною від практики.

Корпоративна культура — комплекс взаємодіючих факторів, який включає досвід минулого і теперішнього, структурні характеристики і погляди керівників. Це також комплекс думок, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин і способів ведення бізнесу. Все це визначає індивідуальність компанії більшою мірою, ніж продукція, яка випускається нею. Унікальність К.к. полягає в тому, що вона є досягненням системи внутрішніх ціннісних установок і правил, „кодексу честі", які панують у корпорації. Інший важливий компонент К.к. —управлінські церемонії і ритуали.

Корпорація *(від лат. corporatio — об'єднання, співтовариство)* — акціонерна компанія, у якій на основі централізації капіталів і заощаджень найманих працівників здійснюється колективне привласнення результатів виробничої діяльності залежно від величини отриманих на внесені кошти акцій. К. називаються акціонерні компанії у США, які мають статус юридичної особи. Вони існують у двох основних формах: 1) закриті акціонерні компанії —об'єднання на основі переважно сімейних і родинних зв'язків, дрібних капіталів і трудових заощаджень невеликої кількості осіб (до 300 чоловік), акції яких не котируються, тобто не продаються і не купуються на фондових біржах; 2) відкриті акціонерні компанії —об'єднання, у яких на основі централізації крупних капіталів і трудових заощаджень значної кількості найманих працівників випускається у вільний продаж величезна кількість акцій, а функції управління великими підприємствами компанії зосереджуються в руках верхньої ланки професійних управлінців (менеджерів). Так, у США із загальної чисельності підприємств (близько 18 млн. на початку 90-х років XX ст.) нараховувалось більше 3 млн. корпорацій, а на Нью-Йоркській фондовій біржі (в обігу перебуває понад 90% ринкової вартості всіх акцій) котирувалися акції приблизно 2 тис. наймогутніших акціонерних компаній, які є найбільш адекватною формою монополій. Кількість акціонерів у середній за розмірами К. США становить близько 60 тис. чоловік, а у таких гігантських монополіях як „Дженерал моторс", ІТТ — відповідно 1,5 і 3,2 млн. Переважна більшість К. за своїми масштабами є дрібними та середніми капіталістичними фірмами. Частка залученого шляхом продажу акцій капіталу у 500 наймогутніших монополіях США становила в середньому 45%. У 1929 р. в США нараховувалось 1 млн. акціонерів, а на початку 90-х років —близько 50 млн. Один акціонер

володіє акціями в середньому на суму 600 доларів, а 1% найбагатших сімей зосередив у своїх руках понад 50% акцій крупних корпорацій. У випадку банкрутства К. відповідає за своїми зобов'язаннями тільки власним майном, а не майном акціонерів — тобто є компанією з обмеженою відповідальністю. Вищі менеджери крупних корпорацій за рівнем своїх доходів, наявністю економічної влади, за способом життя, юридичним статусом тощо належать до крупної буржуазії; середня ланка управляючих за рівнем доходів, способом життя і т.ін. — до середньої та нижньої ланок, що за названими вище параметрами наближається до рівня кваліфікованих працівників.

Котирування іноземних валют *(від фрц. coter — відмічати)* — визначення офіційними державними органами (як правило, національними банками) ціни іноземної валюти, пропорцій її обміну на валюту даної країни. Офіційні К. і. в. публікуються у періодичних виданнях. У ринкових К. і. в. комерційних банків визначається курс продавця, за яким банки продають, курс покупця, за яким банки купують валюту. При цьому вказуються різні умови і терміни (наявні — „спот", термінові — „фовард"). Визначення ціни іноземної валюти залежить від купівельної спроможності різних національних валют, співвідношення попиту і пропозиції на них, економічної, політичної кон'юнктури та інших факторів. Купівельна спроможність (сила) валюти — певна сукупність товарів і послуг, які можна отримати за ту чи іншу грошову одиницю порівняно з базовим періодом. Співвідношення купівельної спроможності валют стосовно певної групи товарів у двох країн визначає паритет купівельної спроможності.

Кредит *(від лат. creditum — позика, борг)* — угода між партнерами (фізичними та юридичними особами) про надання у власність майна або грошей іншій особі на умові відстрочки повернення такої ж вартості з виплатою процента. Основна форма К. — грошова позика, яка є формою руху позичкового капіталу. Надання грошової позики є своєрідним товаром, за користування яким потрібно платити певну суму (процент). Повніше сутність К. розкривається у його функціях. Основними з них є: 1) опосередкування процесу перерозподілу вільних грошей між галузями народного господарства; 2) сприяння прискоренню обігу грошей, а тим самим економії витрат обігу; 3) сприяння вирівнюванню норм прибутку між галузями і сферами народного господарства і формуванню середньої норми прибутку; 4) посилення процесу концентрації і централізації капіталу. Основними формами К. є комерційний, банківський, споживчий і поточний (під заставу нерухомого майна), інвестиційний, державний, міжнародний К. За строками надання розрізняють короткостроковий та довгостроковий К. В сучасних умовах держава повинна активно впливати на процес формування кредитних ресурсів, їх розподіл, на вироблення кредитної політики, проводити її залежно від економічної кон'юнктури.

Кредитна картка — платіжно-розрахунковий документ, який видається банками своїм вкладникам для оплати товарів і послуг, придбаних у

кредит. Банки у цьому випадку беруть на себе ризик термінової оплати, а вкладник, як правило, повертає позику протягом одного місяця. При недотриманні цієї умови нараховуються проценти на борги. К.к. — це пластикова картка, на якій вказується номер, прізвище власника, його підпис, термін дії. Сучасні К.к. містять інформацію до 8 тис. знаків, за допомогою яких заносяться дані про стан рахунку вкладника у банку, сплату податків, внески у фонд соціального страхування, стан здоров'я, групу крові тощо. Частка К.к. у фінансових послугах населенню у розвинутих країнах світу становить близько 20%.

Кредитна система — сукупність кредитних відносин, форм і методів кредиту; сукупність кредитно-фінансових установ тієї чи іншої країни, ряду країн в певний період. Основні елементи К.с. — банки та небанківські кредитно-фінансові установи (ощадні каси, страхові компанії, фонди соціального стахування, пенсійні фонди, інвестиційні та холдингові компанії і т.ін.). Найбільш розвинуту К. с. мають США. Основними тенденціями розвитку К.с. у сучасних умовах є посилення концентрації, універсалізації і спеціалізації їх діяльності. Серцевина К.с. — центральні (національні) банки, які у більшості країн є державними. У США і Швейцарії банки формально не належать державі, але суворо дотримуються державних інструкцій по регулюванню грошового обігу. Центральні банки виконують функції емісійного і кредитного центрів, роль касира держави та „банку банків". Основа К.с. —комерційні банки. Контроль за ними з боку центральних банків здійснюється головним чином через норму обов'язкових резервів та розміру кредитного ризику на одного позичальника (для забезпечення ліквідності). Банкова система в Україні перебуває в стадії становлення. Вона будується за західним типом.

Кредитна спілка — об'єднання осіб, що мають спільні інтереси (працівники одного підприємства чи фірми або члени однієї профспілки), яке продає своїм членам акції (приймає від них вклади) і надає їм позики.

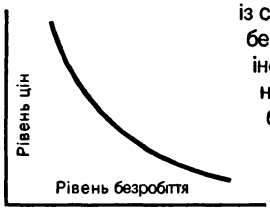
Кредитно-грошова політика — діяльність керівних кредитно-грошових установ, спрямована на протидію циклічним тенденціям у функціонуванні банківської системи. Її мета — допомогти економіці в досягненні загального рівня виробництва, який характеризується повною зайнятістю та відсутністю інфляції. Скерована на збільшення пропозиції грошей під час спаду ділової активності та її обмеження під час інфляції, щоб стримати видатки. Основні інструменти К.-г.п.:1) операції центральних банків на відкритому ринку (купівля-продаж державних облігацій комерційним банкам та населенню). Купівля цінних паперів збільшує резерви комерційних банків, продаж — зменшує; 2) зміна норми обов'язкових резервів. Зменшення резервної норми збільшує можливість кредитування з боку комерційних банків та створення ними нових грошей. Збільшення резервної норми — навпаки; 3) зміна облікової ставки. Підвищення облікової ставки процента, за яким комерційні банки отримують кредит, знижує інтерес до позик центрального банку і таким чином обмежує пропозицію грошей. І навпаки. Додатковими засобами вибіркового контролю є гранична маржа, тобто мінімальний процент

початкового внеску при купівлі акцій для запобігання спекуляції акціями чи для пожвавлення ринку; регулювання розмірів споживчого кредиту, „дружнє переконання" комерційних банків не допускати надмірного збільшення чи скорочення кредиту. Переваги К.-г.п. полягають у її гнучкості, незалежності від політичного тиску.

Крива Лаффера — крива, що показує зв'язок між ставками оподаткування та податковими надходженнями в бюджет. Її основна ідея — при зростанні ставки оподаткування від 0 до 100% податкові надходження спочатку будуть зростати до певного максимального рівня, а потім почнуть знижуватись. Причина полягає в тому, що високі ставки стримують ділову активність і таким чином скорочують податкову основу.

Якщо економіка знаходиться в т. N, то зниження ставок оподаткування відповідатиме збереженню стійких податкових надходжень. Крива Лаффера не є абсолютною. Для різних країн в різні періоди т. М. має різне значення.

Крива Філіпса — крива, що показує зв'язок між рівнем безробіття та річним темпом зростання рівня цін. Побудована на основі емпіричних даних у 1958 р. Зворотна залежність між інфляцією і безробіттям пояснюється тим, що безробітні погоджуються на нижчу заробітну плату, а це зумовлює сповільнення росту цін. Поліпшення становища на ринку праці підвищує тиск попиту на ціни. Ціною наближення до повної зайнятості є інфляція. Згідно з К.Ф. не можуть одночасно існувати інфляція та безробіття. Такий підхід виправдовує кейнсіанське державне регулювання розширенням та скороченням державних видатків залежно від кон'юнктури. Але в 70-х роках економіка розвинутих країн зіткнулася із стагфляцією —одночасним великим безробіттям та інфляцією. Політика державної інфляції в довгостроковій перспективі виявилась неефективною. Зв'язок між інфляцією і безробіттям став дуже нестабільним.



Неокласична теорія пояснює це тим, що підприємці та наймані робітники з часом пристосовуються до умов інфляції. Робітники заздалегідь вимагають підвищення зарплати, а підприємці скорочують виробництво і попит на робочу силу. Очікування інфляції при державній експансії призводить до її самозростання, поступового повернення безробіття. Може виникнути інфляційна спіраль. Коли економіка повністю пристосовується до інфляційних очікувань, то довго К.Ф. матиме вертикальний вигляд. Це свідчить про відсутність стійкої довготривалої взаємозалежності між інфляцією та безробіттям.

Критерії економічного прогресу — інтегральні показники розвитку різних сторін суспільного способу виробництва. Оскільки двома його сторонами є продуктивні сили і виробничі відносини, або економічна власність, а продуктивні сили виступають провідною, більш активною стороною суспільного способу виробництва, то розвиток продуктивних сил виступає узагальнюючим К.е.п. З розвитком продуктивних сил зростають продуктивність праці, національне багатство, з'являються нові виробництва, товарні послуги, джерела енергії тощо. Конкретизацією даного критерію є рівень розвитку кожного елемента системи продуктивних сил (засобів праці, предметів праці, робочої сили, використовуваних людьми сил природи, форм і методів організації виробництва, інформації). Наприклад, рівень розвитку робочої сили визначається загальноосвітньою та професійною підготовкою, ступенем розвитку розумових, організаторських здібностей і т. ін. К.е.п. розвитку другої сторони суспільного способу виробництва (виробничих відносин, або економічної власності) є перехід від індивідуальних форм власності до колективних, ступінь розвитку самої колективності, реальний плюралізм форм власності, полісуб'єктивність (наявність декількох суб'єктів) тієї чи іншої форми власності. Оскільки головною продуктивною силою є робоча сила, а людина одночасно виступає і продуктивною силою, і носієм виробничих відносин, і суб'єктом відносин власності, то головним К.е.п. всього суспільного способу виробництва є розвиток людини, її потреб, інтересів, цілей, формування працівника нового типу. Найважливішими його рисами є творчі здібності, професійні уміння, економічне мислення, рівень підготовки до організаційної і управлінської діяльності, психофізіологічні якості, багатопланова кваліфікація, наявність базових знань, які випереджають розвиток техніки, потреби у вільній і творчій праці, власному вдосконаленні, у всебічному розвитку здібностей до сприйняття знань, у максимально можливому продовженні активного життя тощо (Див. Робітник нового типу).

Кругообіг капіталу — рух промислового капіталу у сфері виробництва і обігу, в процесі якого він набуває трьох функціональних форм (грошової, продуктивної, товарної) і проходить три стадії (обмін — виробництво — обмін). Кругообіг промислового капіталу виражений формулою:

$$\text{Гроші — товар} \left\langle \begin{array}{l} \text{Робоча сила} \\ \text{Засоби виробництва} \end{array} \right. \text{...Виробництво... товар}^1 \text{ — гроші}^1.$$

Товар, отриманий в результаті кругообігу капіталу, відрізняється від товару, купленого на першій стадії, якістю, зовнішньою формою та більшою вартістю. Безперервність кругообігу передбачає, що капітал без затримки переходить з однієї функціональної форми в іншу і одночасно існує в усіх трьох формах. Безперервне повторення кругообороту капіталу утворює оборот капіталу.

Крупна компанія — визначається часткою підприємства або фірми на ринку товарів, які вона виробляє, розміром активів, продажів, прибутків, числом працюючих або акціонерів. Невелика за розмірами фірма може бути крупною відносно розмірів ринку, і навпаки, особливо на ринках з

суттєвою іноземною конкуренцією. Досить часто відсутні суперечності між абсолютними і відносними розмірами фірм. Тому поняття К.к. і монополії, як правило, збігаються. У різних країнах існують свої критерії визначення К.к.

Купівельна спроможність грошей — кількість товарів і платних послуг, які можна придбати за грошову одиницю при даному рівні цін на товари.

Купівельна спроможність населення — наявна сума грошей і заощаджень, за які населення може придбати товари і одержати послуги.

Купівельні фонди населення — частина грошових доходів населення, призначена для оплати товарів. Вона відображає платоспроможний попит. Однак ці два поняття нерівнозначні. Купівельні фонди, на відміну від платоспроможного попиту, не залежать від зміни цін на товари. Розраховують їх за допомогою балансів грошових доходів і видатків.

Курс акцій *(від лат. cursus—біг, рух і actio — дія, вчинок)* — фактична продажна ціна акцій на ринку цінних паперів (фондовій біржі). Як правило, відрізняється від її номінальної вартості. Продаж акцій означає уступку права на отримання дивіденду. Тому курс акцій певної компанії прямо залежить від отриманого дивіденду та перспектив його одержання. Одночасно він знаходиться у зворотній залежності від процента, який виплачується за депозитами.

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{дивіденд}}{\text{позичковий процент}} \times 100$$

Курс акцій залежить і від економічних, політичних, психологічних, екологічних факторів. Непостійність курсу акцій створює можливість для спекуляції ними в ході біржової гри.

Лихварський капітал — самостійна форма капіталу, історичний попередник позичковго (банківського) капіталу.
Його формула Г — Г' — надання грошей у позику і повернення їх з приростом — лихварським відсотком, що сягав 200—300% річних. У Київській Русі „милосердним" вважали 60—80% річних. Л.к. виник ще в період розпаду первісного суспільства у зв'язку з появою і розвитком товарно-грошових відносин, які вели до майнового розшарування родового ладу на багатих і бідних. Багаті, які зосередили в себе землю, рухоме майно і гроші, почали надавати збіднілим родичам гроші в позику під відсотки. При несплаті боргу боржник разом із сім'єю ставав рабом кредитора. Дальший розвиток Л.к. одержав у рабовласницькому і феодальному суспільствах, де Л.к. існував у двох основних формах: 1) позики представникам пануючих класів — рабовласникам і феодалам; 2) позики дрібним виробникам — ремісникам і селянам. Завдяки високим відсоткам Л.к. відволікав від сфери матеріального виробництва величезні кошти, руйнував античну і феодальну власність, підривав дрібне виробництво. Капіталізм з самого початку повів нещадну боротьбу з лихварством. Лихварів спалювали на вогнищах. Але основного удару по Л к. завдав розвиток капіталістичної кредитної системи, банків, позичкового капіталу, що оволодів як сферою виробництва, так і обігу. А

Л.к. не був пов'язаний із сферою виробництва, він діяв у сфері грошового обігу, тобто Л.к. був самостійною формою капіталу. Л.к. зберігав свої позиції скрізь, де існують докапіталістичні форми господарювання — дрібне виробництво. Л.к. збирав величезну данину з західноукраїнського селянства в часи Австро-Угорщини і міжвоєнної Польщі. Сьогодні існує у багатьох країнах Африки.

Лібералізація у зовнішньоторговій політиці — поступова відміна встановлених західними державами кількісних обмежень у зовнішній торгівлі. Широке використання демпінгу під час кризи 1929—1933 рр. знизило ефективність митних тарифів у захисті внутрішнього ринку, що зумовило контингування зовнішньої торгівлі, посилення ролі ліцензійної системи в обмеженні імпорту іноземних товарів і послуг. Після другої світової війни у зовнішній торгівлі широко застосовувалися кількісні обмеження. У країнах Західної Європи було заборонено експорт сировини і матеріалів, різко обмежено імпорт готової продукції. Але після відновлення зруйнованого під час війни економічного потенціалу ОЕСР прийняла „кодекс лібералізації", згідно з яким учасники цієї міжнародної економічної організації взяли на себе зобов'язання поступово лібералізувати більшу частину експортно-імпортних операцій. На початку 50-х років країни—учасниці ОЕСР ліквідували кількісні обмеження у взаємній торгівлі на 50%. Особливо інтенсивно були усунені кількісні обмеження у зовнішній торгівлі промисловими товарами в другій половині 50-х та в 60-х роках. Так, імпорт готових виробів і напівфабрикатів Великобританії, Швейцарії, Норвегії був лібералізований приблизно на 98%. Але імпорт сільськогосподарської продукції і сировини був лібералізований значно менше: кількісні обмеження цієї групи товарів залишились великими. Обмеження у взаємній зовнішній торгівлі були відмінені лише у межах ОЕСР, ЄАСТ, ЄЕС. Важливу роль у здійсненні Л.у з.п. відіграє ГАТТ. Однак на початку 90-х р. приблизно 25% світової торгівлі стримується тарифними бар'єрами цієї організації. Участі України у світовій зовнішній торгівлі перешкоджає низька конкурентоспроможність її експортної продукції, переважання товарообмінних (бартерних) операцій, паливно-сировинний характер експортного виробництва та інші фактори.

Лібералізм *(від. лат. liberalis — вільний)* в економіці — сукупність поглядів, які заперечують необхідність втручання держави в економічне життя, а механізм стихійного ринку вважається єдиним ефективним регулятором господарських процесів. Державі відводиться функція охорони існуючої системи. Ідеї економічного Л. були всебічно розроблені А.Смітом, який виступав проти регламентування державою промисловості і торгівлі, насамперед зовнішньої, проти феодальних порядків і притаманної їм надмірної цехової регламентованості. Найчіткіше ідеї Л. були виражені у сформульованому Ж.Б. Сеєм законі, згідно з яким капіталізм здатний без втручання держави стихійно і автоматично відновлювати економічну рівновагу. Методологічною основою Л. є принцип індивідуалізму, згідно з яким повинна існувати природна свобода людини від суспільства, а відстоювання своїх інтересів окремими індивідами призводить до задоволення суспільних інтересів, до суспільного

добробуту. Конкретизацією принципу індивідуалізму був лозунг: „laissez-faire" — „нехай кожний іде своїм шляхом". Такі погляди значною мірою відображали специфіку капіталізму епохи вільної конкуренції. Ідеї економічного Л. панували до кризи 1929—1933 рр. Їм на зміну прийшло вчення Дж. Кейнса про необхідність широкомасштабного втручання держави в економіку, неспроможність ринкового механізму подолати кризи, безробіття та інші глибинні вади цього ладу і навіть неможливість існування останнього без виконання державою різноманітних соціально-економічних функцій. Сучасні послідовники Е.л. (американські вчені Л Мізес та Ф.А. Хайек) виступають навіть проти трудового законодавства (регулювання тривалості робочого дня, встановлення мінімальної зарплати тощо). Ряд вітчизняних економістів (В.Пилипчук та ін.) підтримують ці ідеї стосовно економіки України і розробили відповідні практичні рекомендації.

Ліве кейнсіанство — одна з течій кейнсіанського напрямку західної економічної думки, представники якої (Дж. Робінсон, П.Сраффа, Л.Пазінетті) виступають за обмеження влади монополій та їх прибутків, скорочення воєнних витрат і відповідне розширення соціальних програм (розвиток освіти, охорони здоров'я, соціальне страхування, житлове будівництво), за справедливий розподіл і перерозподіл національного доходу, за більш ефективну антициклічну та антикризову політику держави тощо. Теоретико-методологічною основою Л.к. є поєднання окремих положень західної економічної думки з елементами марксистської політичної економії. Лівокейнсіанці піддають гострій критиці ідеї неокласичної школи і насамперед концепцію граничної корисності, намагаються переосмислити ряд фундаментальних категорій політичної економії (вартість, ціна, капітал, прибуток, гроші тощо) шляхом синтезу позитивних сторін класичної школи політичної економії та марксистських поглядів.

Ліворадикальна політична економія — напрям сучасної економічної науки, який відображає інтереси проміжних соціальних верств і прошарків розвинутих країн Заходу (насамперед інтелігенції). Оскільки проміжні верстви і прошарки складаються із різноманітних груп, а серед інтелігенції різка диференціація, то Л.п.е. властива внутрішня неоднорідність і навіть суперечливість її методологічних і теоретичних засад. Виникла в університетах США та інших розвинутих країнах світу. Найвідоміші представники Л.п.е. Г. Шермаен, Р. Едварс (США), П. Андерсон, Дж. Харрісон (Великобританія) та інші. Л.п.е. властивий широкий соціологічний підхід до аналізу економічних явищ і процесів: крім дослідження відносин власності, вони залучають до предмета свого дослідження соціальні, політичні, правові, психологічні та ін. аспекти. При цьому більшість із них вважає марксизм своєю теоретичною і методологічною основою. Помітний вплив на еволюцію Л.п.е. зробили західнонімецькі теоретики Г. Маркузе та Е. Фроми, лідери інституціонального напрямку західної економічної думки Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Дж. Робінсон та ін. Прихильники Л.п е. піддають різкій критиці неокласичний напрям політичної економії,

виступають проти засилля монополій (в т.ч. транснаціональних) і крупної капіталістичної власності, надмірних воєнних витрат: за подолання нерівності при розподілі доходів, проти експлуатації. Вищим критерієм суспільного прогресу вони називають всебічний розвиток особи, проголошують соціалізм досконалішим устроєм. Справедливо критикували практику побудови соціалізму в СРСР, зокрема за недостатній рівень демократизації суспільства, відчуження трудящих від засобів виробництва, надмірний централізм в управлінні економікою, за бюрократизм та інші негативні вади. На цій основі група представників Л.п.е. стверджувала відсутність соціалізму в СРСР, виступала за трудову колективну власність. Інша група теоретиків Л.п.е. настоює на необхідності впровадження плюралізму форм власності, на демократичній централізації управління економікою тощо.

Лідерство в цінах — засіб, за допомогою якого олігополісти однієї і тієї ж галузі можуть впливати на рівень і співвідношення цін, не вступаючи формально в таємну змову, бо вона розглядалась би як порушення антимонопольного законодавства. Ця проблема на практиці розв'язується таким чином: фірма—лідер певної галузі встановлює ціну, а інші орієнтуються на неї. Величина ціни, яку назначить лідер, залежить від того, як буде вести себе регат конкурентів: обмежуватимуть обсяги виробництва при зниженні цін таким чином, щоб ринкові частки залишались незмінними, чи розширятимуть виробництво при їх підвищенні. Ціновий лідер без упевненості, що конкуренти підуть за ним, не буде реагувати зміною своїх цін на невеликі поточні зміни в попиті і витратах. Ціна зміниться тільки тоді, коли умови витрат і попиту зміняться суттєво у всій галузі.

Лізинг *(англ. leasing)* — особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення на підставі відповідного договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер). Об'єктами лізингу найчастіше є машини, обладнання, транспортні засоби, споруди виробничого призначення. При лізингу орендодавець зобов'язується надати на певний строк рухоме і нерухоме майно за узгоджену орендну плату разом з ризиком, пов'язаним з правом володіння. Розрізняють фінансовий і оперативний вид Л. При фінансовому Л. після закінчення строку договору і виплати відповідних платежів лізингоодержувач має право викупити обладнання за заздалегідь обумовленою його вартістю. Цей вид Л. можна розглядати як особливий вид кредиту. При оперативному Л, орендні платежі не йдуть у залік майбутньої покупки. Лізингові відносини, започатковані в 50-ті роки у США, на сьогоднішній день одержали широке застосування і набули міжнародного характеру. Поглиблення науково-виробничої інтеграції, створення спільних підприємств посилює значення Л., а впорядкування між державами правових, податкових і валютних відносин, їх уніфікація зробили Л. більш доступним. Обсяг операцій лізингових компаній Європейського співтовариства у 1987 р. становив 58,5 млрд. доларів. Питома вага Л. у промислових інвестиціях окремих європейських країн досягла 15—18%. У західноєвропейських країнах

близько 70% обсягу Л. рухомого майна припадає на машини, обладнання і транспортні засоби. У США частка Л. в загальних капіталовкладеннях досягла 28%. В Японії щорічне зростання кількості лізингових контрактів становить 25—30%. Загальна сума експортних лізингових операцій країн з розвинутою економікою оцінюється щороку в 20 млрд. дол. Розширення Л. пояснюється взаємовигодою орендатора і орендодавця порівняно з традиційними формами оплати інвестицій і реалізації продукції. Орендатор одержує можливість використовувати дорогоцінну техніку власника засобів виробництва, не витрачаючи спочатку великих коштів. Л. дає можливість орендатору сплачувати лізингові платежі з прибутку, одержаного від експлуатації орендованого майна, які, як правило, не підлягають оподаткуванню. Л. допускає здійснення орендних платежів сировиною або продукцією, добутою чи виробленою орендованим обладнанням. Ця форма розрахунків особливо важлива для країн, в яких дефіцит вільноконвертованої валюти. Л. дає певні переваги орендодавцеві, який має можливість користуватись кредитом, розширити ринок збуту продукції всередині країни і за рубежем, реалізація якої за інших умов була б невигідною або просто неможливою. Л. зменшує ризик втрат на випадок неплатоспроможності клієнта. Орендодавець розширює коло замовників за рахунок залучення клієнтів з інших сегментів ринку, збільшує сукупну виручку, тому що лізинговий контракт звичайно супроводжується різними послугами, пов'язаний з технічним обслуговуванням і підготовкою кадрів. Л. дає можливість прискорити освоєння нових виробництв, тому що лізингові організації можуть швидко і комплексно задовольняти потреби в унікальних видах техніки, приладів, сировини, необхідних для запуску дослідно-експериментальних установок, нових технологій і виробництв. Отже, Л. об'єктивно пов'язаний не з придбанням права власності, а з правом економічного використання засобів виробництва. Дальший розвиток Л. пов'язаний з потребами науково-технічного прогресу і значними масштабами впроваджувальної діяльності.

Лізингова компанія — спеціалізована установа, яка здійснює посередницьку діяльність щодо надання в оренду майна на умовах лізингу. Л. к. бере обладнання на власне ім'я і передає його в користування іншій особі на базі лізингової угоди. Л.к. бере на себе обов'язки орендодавця. Л. к. бувають вузькоспеціалізовані і універсальні. Перші мають справу з одним видом товару або товарами з однієї групи стандартних видів. Вони, як правило, володіють власним парком машин і запасом обладнання і здебільшого самі здійснюють його технічне обслуговування. Універсальні Л.к. передають в оренду найрізноманітніші види машин і обладнання. В таких компаніях орендатору надається право вибору постачальника необхідного обладнання, розміщення замовлення і прийому об'єкта угоди. Компанія виступає як установа, що організує фінансові угоди. Л.к. діють на основі власних засобів і банківського кредиту. Банки входять в лізинговий бізнес тому, що це капіталомісткий бізнес, і у зв'язку з високою конкуренцією на

кредитному ринку. Часто Л к. виступають як філіали, дочірні фірми промислових або торгових фірм, великих комерційних банків і страхових фірм.

Лізинговий контракт — угода між орендодавцем і орендатором, за якою в тимчасове користування надаються об'єкти рухомого і нерухомого майна. Ці умови включають права і обов'язки сторін щодо збереження, використання, обслуговування, страхування власності, розрахунок величини і строки лізингових платежів, зобов'язання сторін щодо технічного обслуговування і експлуатації обладнання. Вказується період, протягом якого угода не може бути анульована в односторонньому порядку, за винятком окремо обумовлених випадків Сплата лізингових платежів у встановлені строки і у відповідних обсягах є для орендатора обов'язковою Якщо орендоване обладнання втрачене або з певних причин вийшло з ладу, орендатор повинен негайно виплатити орендодавцю суму, яка залишилась за контрактом, і залишкову вартість обладнання. Договір фінансового лізингу передбачає, що після закінчення терміну оренди орендатор може вибрати такі варіанти подальших дій: викупити обладнання за заздалегідь обумовленою залишковою вартістю, укласти новий Л.к. або повернути лізингодавцю орендоване майно. Право власності переходить до орендаря тільки після підписання контракту купівлі-продажу. Оскільки до закінчення строку оренди власником майна залишається лізингодавець, то в Л к. вказується, що у випадку порушення встановленого терміну платежів, орендатор повинен повернути орендоване майно за свій рахунок. В такому випадку контракт розривається, а виплачені раніше суми не повертаються. Страхування обладнання проводить орендар за свій рахунок на користь орендодавця. Окремо обумовлюється сума страховки, види ризику, страхові компанії. Важливу роль у Л.к. відіграють фінансові гарантії, оскільки від них залежить величина загального комерційного ризику за угодою. Фінансовими гарантіями можуть бути банк, державна організація і приватна корпорація. В Л.к. не менш важливі обгрунтування, розрахунок величини лізингових платежів, залишкової вартості обладнання, строк лізингу. Вартість лізингу включає плату за ресурси, лізингову маржу і ризикову премію. Дія Л.к. враховує строк служби обладнання, період амортизації, цикл появи більш продуктивного або дешевого аналога угоди, динаміку інформаційних процесів, кон'юнктуру ринку позичкових капіталів і тенденцію їх розвитку. В Л к. можуть брати участь підприємство-виробник обладнання, лізингова компанія і користувач обладнанням.

Ліквідація *(від лат. liguidatio — закінчення справи)* — припинення діяльності підприємства, при якому все його майно перетворюється в реалізаційні засоби. Підставою для Л. можуть бути непрацездатність або смерть підприємця, вихід одного чи групи учасників з відкритого торговельного товариства, суперечки компаньйонів або спадкоємців, критичний стан фінансів, сумніви в досягненні мети підприємства, нестача сировини. Хід ліквідації контролюється самим підприємством, попередніми учасниками, керівниками справи або членами правління. Решта майна фірми розподіляється пропорційно внескові капіталу.

Ліквідні активи — засоби, які легко реалізуються. Це державні цінні папери, поточні рахунки, готівка, які не приносять доходу у вигляді процента.

Ліквідні засоби — грошові засоби і цінності (векселі, цінні папери, що є в обігу на біржах), які можуть бути використані для погашення боргів. Розрізняють ліквідні засоби держави, фірм і банків. Державні Л з. включають резерви центрального емісійного банку, казначейств і стабілізаційних фондів, необхідні для своєчасного внутрішнього і зовнішнього погашення зобов'язань держави. Сюди належать запаси вільно конвертованої валюти, золота, резерви країни в Міжнародному валютному фонді та ін. Найбільша частина Л.з. припадає на вільноконвертовану валюту країн з соціальною ринковою економікою. Л.з. банків складаються з наявних грошей, залишків засобів на рахунках, що видаються за першою вимогою, короткотермінових депозитів, приватних і державних цінних паперів, комерційних векселів та інших засобів банку, що легко реалізуються. Л.з. фірми включають: наявні грошові засоби, ресурси на банківських рахунках, цінні папери і елементи оборотних засобів, які легко реалізуються.

Ліквідність *(від лат. liguidus — рідкий, плинний)* —можливість в будь-який момент швидкого перетворення активу (грошей або речей) підприємств, фірм, банків — без втрат або з невеликими витратами стосовно їх купівельної спроможності — в гроші для оплати зобов'язань (пасиву); легкість перетворення матеріальних цінностей в готівку. До активів, які швидко реалізуються, належать державні короткотермінові цінні папери, акції і облігації великих акціонерних компаній, які користуються постійним попитом на фондовій біржі, термінові векселі фірм, які безперешкодно приймаються банками, золото та інші дорогоцінні метали, дебіторська заборгованість, яка підлягає погашенню за першою вимогою. Розрізняють Л. банків і фірм, а також міжнародну Л. банку — здатність будь-коли виплачувати гроші за своїми зобов'язаннями. Визначається як відношення наявних грошей до величини позичкових фондів У багатьох країнах використовують систему коефіцієнтів ліквідності через співвідношення відповідних статей їх активу і пасиву. Л.фірми визначається як співвідношення величини її заборгованості та ліквідності засобів, які можуть бути використані для погашення боргу. До ліквідних засобів фірми належить готівка, реалізовані елементи оборотних засобів, депозити в банку. Грошові засоби і фінансові активи теж класифікують за ступенем їх ліквідності. Підвищення частки Л. банків і фірм веде до зниження їх прибутковості. Міжнародна Л характеризується сукупністю всіх платіжних інструментів, які можуть бути використані в міжнародних розрахунках. Міжнародну Л. утворюють золото, вільно конвертовані валютні запаси держав і міжнародні гроші. Міжнародну Л. можна визначити через співвідношення валютних резервів і суми зовнішньої заборгованості відповідних країн, яка забезпечується цими резервами. Відношення величини міжнародної Л. до обсягу світового імпорту товарів і послуг називається коефіцієнтом ліквідності.

Лімітна ціна *(від лат. limes — межа)* — гранична межа рівня ціни на певний вид продукції; одна з форм ціноутворення, що практикується з метою обмеження невиправданого зростання затрат на виготовлення нової продукції, оцінки економічної і соціальної доцільності її розробки за заданими техніко-економічними параметрами. Використовується як критерії формування економічно обгрунтованих оптових цін і прийняття рішення про виправданість виробництва нової продукції. Для забезпечення ефективності нових виробів їх проектна собівартість повинна бути нижчою від Л.ц.. Якщо різниця між Л.ц. і проектною собівартістю не перевищує нормального прибутку для даного виду виробів, то необхідно переглянути доцільність їх випуску. Перевірка обгрунтованості розрахунків Л.ц. і економічного ефекту проводиться спільно проектантом і замовником нової продукції. У більшості випадків Л.ц. розраховуються за формулою: Цл = Цб + ЕкКе, де Цл — Л ц.; Цб — ціна базової продукції, Ек — корисний ефект застосування нової продукції, Ке — коефіцієнт врахування корисного ефекту в ціні нової продукції.

Ліцензіар — юридична особа, власник винаходу, патенту, „ноу-хау", товарних знаків тощо, який видає ліцензіату (контрагенту) ліцензію на використання своїх патентних ліцензій.

Ліцензіат — юридична особа, яка за винагороду купує у власника винаходів, патентів, виробничо-технологічних, комерційних знань тощо право на їх використання у певних межах.

Ліцензійна винагорода — плата за право на використання ліцензій, „ноу-хау", товарних знаків тощо, які є об'єктом ліцензійної угоди. Здійснюється у формі регулярних відрахувань (періодичність погоджується) фіксованого процента — роялті, — встановленого на основі підрахунку фактичного економічного результату від використання ліцензій. Л.в. може виплачуватись у зафіксованій в угоді сумі (поушальні виплати), яка встановлюється на основі оцінок можливого економічного ефекту і очікуваних прибутків ліцензіата при використанні ліцензії. В даному випадку власник ліцензії отримує всю суму винагороди без будь-якого ризику. Поушальна винагорода виплачується одноразово або в розстрочку. Крім того може виплачуватись готівкою, здійснюватись у формі передачі цінних паперів, технічної документації.

Ліцензійна торгівля — основна форма міжнародної торгівлі технологією. Предметом Л.т. є патентні та безпатентні ліцензії на передачу винаходів, технологічного досвіду, комерційних знань, товарних знаків, „ноу-хау" тощо. Це зумовлено тим, що придбання чистого патенту вимагає додаткових науково-дослідних та взірцево-конструкторських робіт, більших витрат, розвинутої матеріальної бази. Крім того, придбання патентної ліцензії пов'язане з комерційним ризиком.

Ліцензійна угода — договір про передачу прав на використання ліцензії, „ноу-хау", товарних знаків тощо. В Л.у. фіксується сфера застосування, територіальні межі дії ліцензії. Може передбачати комплексну передачу декількох патентів і прив'язані до них „ноу-хау". В такому випадку, крім передачі технічних знань ліцензіату, ліцензіар надає і сукупні послуги щодо організації ліцензованого виробництва і відповідного його матеріального

забезпечення. Ліцензії можуть видаватися на використання торгової марки або на виняткове право реалізації окремих товарів. Сучасні темпи науково-технічного прогресу, моральне старіння товарів і технологічних процесів, підвищення ролі науки і наукових знань у розвитку виробництва обумовлюють скорочення термінів дії всіх видів Л.к. Продаж ліцензій набуває щораз більшої питомої ваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Ліцензійні операції економічно вигідні як для їх продавців, так і для покупців. Продавець одержує прибутки без додаткових капіталовкладень. Для покупця у багатьох випадках придбання ліцензії обходиться дешевше, ніж вкладання коштів у власні науково-технічні розробки.

Ліцензія *(від лат. licentia — дозвіл, право)* — документ, який видають відповідні державні органи окремим особам або організаціям на використання продукції, технології або здійснення певних операцій і видів діяльності. Ліцензування охоплює зовнішньоекономічну діяльність, виробничу і науково-технічну сфери (патентна). У зовнішньоекономічній діяльності Л. — це спеціальний дозвіл від державних органів на ввіз і вивіз суб'єктами підприємницької діяльності певних товарів; одна з форм державного контролю за експортом, імпортом і використанням валютних засобів. Патентна Л. — дозвіл, який видає власник патенту (ліцензіар) іншій особі або організації (ліцензіат) на використання запатентованих винаходів, технічної документації, „секретів" виробництва, торгових марок та ін. Л. надають на певний строк за винагороду. В залежності від характеру використання Л. і обсягу прав, наданих ліцензіату, розрізняють прості, виняткові і повні Л. Проста Л. дає право ліцензіату самостійно використовувати Л. і видавати аналогічні Л. іншим зацікавленим суб'єктам. Виняткова Л. дає ліцензіату монопольне право використовувати винахід або секрет виробництва на даній території. Ліцензіар ці права втрачає. При повній Л. ліцензіат одержує виняткове право на використання Л. на весь період дії ліцензійної угоди. Патентовласник, виняткове право якого порушено, може звернутись в суд з позовом про відшкодування збитків, а також про припинення виробництва і знищення виготовлених з порушенням патенту товарів. Л. на здійснення окремих видів підприємницької діяльності в Україні видається Кабінетом Міністрів або уповноваженим ним органом. Перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких не застосовується у зв'язку з підвищеними вимогами до безпеки робіт та необхідністю централізації функцій управління, встановлюються Верховної Радою України за поданням Кабінету Міністрів.

Ліцензування експорту та імпорту — форма державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і контролю за її суб'єктами. Спрямоване на захист економічних інтересів країни та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, раціональне використання валюти, а також на обмеження експорту товарів на внутрішній ринок. Інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є контроль за вивозом і ввозом ряду товарів у межах визначених кількісних і вартісних

квот протягом встановленого часу. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність передбачає, що Л.е. та і запроваджується в разі різкого погіршення розрахункового балансу України, досягнення встановленого законодавчим органом рівня зовнішньої заборгованості, порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, при необхідності адекватної відповідні на дискримінаційні заходи інших держав. Розрізняють відкриті (індивідуальні) ліцензії — дозвіл на експорт та імпорт товару протягом певного часу (не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу; генеральні ліцензії — відкритий дозвіл на експортні та імпортні операції щодо певних товарів з країною чи групою країн протягом строку дії ліцензії. Разові ліцензії — дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на період, необхідний для здійснення експортної чи імпортної операції. За видачу ліцензії знімається плата. Перелік товарів, експорт яких в Україні підлягає квотуванню і ліцензуванню як і порядок реалізації квот і видачі ліцензій, затверджується Кабінетом Міністрів України.

Локаут *(від англ. lockout — зачиняти двері перед ким-небудь, не впускати)* — тимчасове закриття підприємства, зупинка виробництва і масове звільнення робітників з метою попередити або зупинити страйк, перешкодити створенню профспілки або змусити профспілку чи страйковий комітет пом'якшити свої вимоги.

Ломбардний кредит — короткотермінова позика під заставу рухомого майна або прав, які легко реалізуються. В якості застави виступають цінні папери, що котируються на біржі, цінні матеріали, продукти сільського господарства і добувної промисловості (за умови, що вони є об'єктом операцій товарної біржі). Не видаються під товари, які можна легко продати, але ціна на них мала відносно їх ваги або об'єму (сіно, дрова, вугілля). Заставою можуть служити також різні фінансові вимоги, ощадні вклади, вимоги по страхових договорах, іпотека. При здійсненні іпотечного кредиту застава оцінюється тільки по частині її вартості залежно від виду рухомого майна. Така оцінка пов'язана з ризиком, який може виникнути при реалізації застави. Позичальник зберігає право власності на заставлене в кредитора майно. Якщо позичальник не погасив в строк кредит — право власності на заставлене майно переходить до кредитора. Кредитор реалізує майно і утримує із виручки суму боргу разом з нарахованими процентами. Процент по Л к. значною мірою визначається ломбардною ставкою центрального банку. Сучасний Л.к. — це в основному банківський кредит під заставу депонованих у банку цінних паперів, які повинні котируватись на біржі Курсова вартість цінних паперів, як правило, перевищує суму наданого кредиту.

Лот *(від англ. lot — частка)* — 1) Стандартна за кількістю і якістю партія товару, яка продається на аукціоні; один контракт на біржі, будь-яка партія товару, яка пропонується на продаж як єдине ціле; 2) одиниця виміру партій товарів і біржових угод. Приміром, повний Л. дорівнює 100 одиницям контрактів або договорів.

Людина економічна *(Homo economics)* — сукупність економічних потреб, цілей індивіда. Структуру таких потреб, інтересів і цілей людини необхідно

розглядати відповідно до структури суспільного способу виробництва. Основними підсистемами його є продуктивні сили, техніко-економічні відносини, виробничі відносини (або економічна власність) та господарський механізм. З точки зору принципу суперечності економічна сутність людини розкривається у суперечливій єдності людини, працівника, як основного елемента системи продуктивних сил та суб'єкта економічних відносин (в т.ч техніко-економічних та виробничих). У контексті відносин привласнення Л. е. є діалектичною єдністю колективної та індивідуальної власності. У цій єдності індивідуальна власність відповідає природним властивостям людини, відображає природу взагалі, розкриває приналежність до продуктивних сил і служить основою економічної незалежності, свободи індивіда. Колективна власність у такій суперечності відображає соціальну якість економічної суті людини, розкриває її належність до виробничих відносин, її особливість, яка розглядається з точки зору базисних відносин суспільства. Якщо розглядати сутність Л.е. як сукупність її потреб, інтересів і захоплень, то потреби відображають цю суть лише у потенції, як внутрішній мотив, що спонукає людину до діяльності. У цьому плані антиподом потреб людини є її здібності, які виступають потенційними сутнісними силами людини.

Маклер *(нім.Makler)* — посередник при укладенні торгових і біржових угод, який діє за дорученням і за рахунок клієнтів на валютних, товарних та фондових біржах. М. спеціалізується на певних видах посередницьких операцій, має права юридичної особи. За свої послуги бере комісійні, розмір яких встановлюється біржовим комітетом. М. об'єднуються у спеціальні контори та фірми.

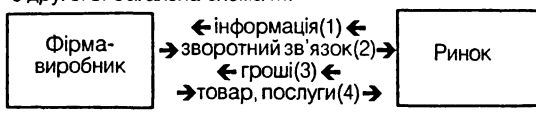
Мануфактура *(від лат. manus — рука і factura — виготовлення)* —стадія розвитку промисловості при капіталізмі, яка прийшла на зміну простій кооперації і передувала крупній машинній індустрії; підприємство, що базувалося на поділі праці, ручній ремісничій техніці, виробляло товари в масовому масштабі. Попередницею її була М. XIV—XV ст. (в окремих містах Італії), пов'язана з феодально-корпоративним цеховим строєм, а пануючою формою капіталістичного виробництва М. стала в середині XVI ст. в Голландії та Англії. На таких позиціях залишалася до останньої третини XVIII ст. Становлення і розвиток М. йшли двома основними шляхами: 1) об'єднання в одній майстерні ремісників однієї спеціальності, кожний з яких виконував безперервно одну й ту ж операцію, а готовий продукт одержували з'єднанням часткових продуктів. Така М. називалась гетерогенною; 2) об'єднання в одній майстерні робітників різних спеціальностей, які послідовно виконували операції, виготовляючи певний продукт. Така М. називалась органічною. Поділ праці, спеціалізація робітників та інструментів сприяли зростанню її продуктивності, а відповідно — й інтенсивності, збільшення кількості робочих інструментів. Це, в свою чергу, підготувало умови для впровадження машин. Разом з тим однобока спеціалізація робітника посилювала його залежність від капіталіста. М., хоч і сприяла значному розширенню ринку, не могла задовольнити зростаючий попит. Тому при капіталізмі виникла потреба у крупній машинній індустрії. Такий перехід готувала М.

Мале підприємство — важливий елемент ринкової структури, найбільш гнучка й динамічна форма розвитку підприємницької діяльності. М.п. можуть створюватися у всіх галузях народного господарства на основі будь-яких форм власності, в т.ч. змішаних, і здійснювати будь-які види діяльності за винятком заборонених законом. Такі підприємства — необхідна умова формування економічного середовища, яке сприяє виникненню конкуренції товаровиробників, розвитку ринкових відносин, протидії монополізму тощо.

Маржа *(від фр. marge — край, межа)* — термін, що застосовується в торговій, біржовій страховій та банківській практиці для визначення різниці між цінами товарів та іншими показниками. В торгівлі М. — це різниця між купівельною і продажною ціною товарів.

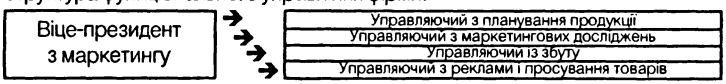
Маржиналізм *(від фр. marginal — граничний)* — один із напрямків західної економічної науки та її методологічний принцип. Виник в середині XIX ст., а поширення набув у 70-ті роки XX ст. Автори К.Менгер (Австрія), У. Джевонс (Англія), Л Вальрс. Основою М. є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби у ньому (див. Теорія граничної корисності), корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів. Згодом такий підхід був втілений в теорії витрат виробництва, ціни, розподілу тощо. М. має позитивні та негативні сторони. До перших належить детальний аналіз функціонування ринку, з'ясування закономірностей ціноутворення та грошового обігу, попиту, намагання дослідити питання оптимального розподілу і використання ресурсів та інші проблеми. До негативних сторін М. відносять суб'єктивність мотивації оцінки людей, абстрагування від вивчення соціально-економічної суті капіталізму, тобто відносин власності або виробничих відносин На першому плані у прихильників М. були не відносини між людьми у різних сферах суспільного відтворення, а ставлення людини до речі Тому найбільших успіхів вони досягли при аналізі технологічного способу виробництва, техніко-економічних, а не соціально-економічних відносин між людьми.

Маркетинг *(від англ. market — ринок)* — управління комерційною діяльністю підприємства на основі інформації про потреби споживачів і відповідності цим потребам товарів і послуг з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку і отримання максимального прибутку. На відміну від виробничого менеджменту, М. представляє попит. Він поєднує в собі аналіз, планування і контроль за діяльністю фірми, націлений на збереження існуючих і завоювання потенційних ринків і має своїм завданням задоволення попиту покупців, з одного боку, і досягнення мети фірми — з другого. Загальна схема М.



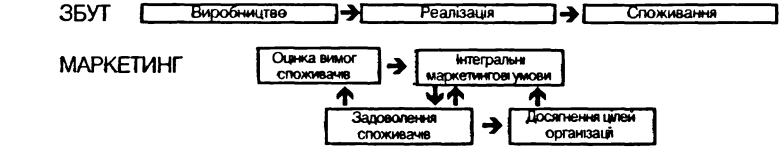
М. — це комплексна система організації виробництва та збуту продукції, орієнтованої на задоволення потреб конкретних споживачів та отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства-експортера,

розробки стратегії і тактики поведінки на ринку з допомогою маркетингових програм. В сучасний період існує кілька визначень М. Головне у будь-якому визначенні — орієнтація на споживача, на задоволення його потреб. М. служить для того, щоб необхідна продукція за оптимальними цінами через відповідних продавців доходила до покупців. Виходячи із концепції М., всі ділові рішення повинні здійснюватися через призму інтересів клієнтів фірми. „Покупець завжди має рацію" — аксіома М. У сучасному розумінні М. з'явився як реакція на економічну кризу кінця 20-х — початку 30-х років, що змусило підприємців приділяти більш пильну увагу вивченню ринку. Спершу він мав два орієнтири: виробництво і купівельну спроможність населення. Головними ланками маркетингової діяльності того періоду були раціоналізація виробництва, мінімалізація витрат, пов'язаних із сировиною. У 40—50-ті роки М. націлюється на продаж товарів і послуг. Способи реалізації виробленої продукції перетворюються у головну ланку його діяльності. Після 60-х років М. переорієнтовується на залучення споживачів і налагодження з ними довготривалих зв'язків. Створення і оформлення продукції тепер здійснюється не для абстрактного споживача взагалі, а на заздалегідь спланований ринковий сегмент (див. Сегментний ринок). Продаж, хоч і залишається вирішальним моментом у М., стає лише одним із них. Важливого значення набувають такі ланки, як кредитування покупців і знижки цін, післяпродажне технічне обслуговування і постачання запасних деталей, художнє конструювання (дизайн), яке стало складовою частиною М. Зберігати своїх покупців і здобувати нових — головна потреба маркетингової діяльності. М. займає ключове становище у ринковій стратегії сучасної фірми. Маркетинговою діяльністю фірми безпосередньо керує один із її віце-президентів, у його підпорядкуванні штат маркетологів. Загальна структура функціонального управління фірми:

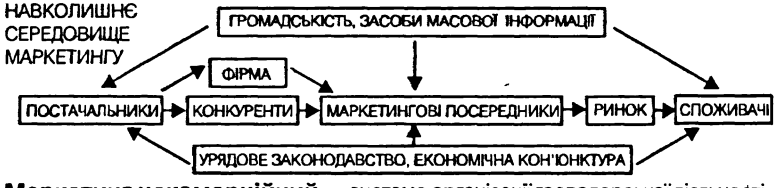


Існує ряд підвидів М.: М послуг, торговий, соціальний, міжнародний і стратегічний. Різноманітність форм М. передбачає необхідність їх теоретико-методологічного осмислення (тобто концепції М., орієнтованої на споживача), інтегрованої цільової філософії процесу виробництва, організації та людини. Хоч концепція М. і дозволяє аналізувати, максималізувати та задовольняти попит споживача, але вона є лише керівництвом до планування. Підприємство повинно також враховувати і свої сильні та слабкі сторони в таких сферах, як виробництво, технологія, фінанси і збут. Плани М. повинні об'єднувати цілі, вимоги споживачів та ресурсні можливості підприємства. Крім того, необхідно враховувати вплив конкуренції, державного регулювання та інші зовнішні фактори. В сучасних умовах застосовуються два основних види або методи М.: 1) М., орієнтований на продукт, виріб або послугу; 2) М., орієнтований на споживача, особливу клієнтуру, наперед визначені групи споживачів. Тому філософія М. наполягає на аналізі задоволення потреб, скеровує ресурси фірми на виготовлення товарів та послуг, які їм потрібні. Згідно з нею продаж — засіб обігу та вивчення потреб споживачів, а якщо вони

незадоволені, необхідно змінювати загальну політику, а не тільки міняти процес продажу. М. орієнтований на довгострокову перспективу, його цілі відображають загальні завдання компанії. Графічно ці відмінності можна зобразити так:



Маркетингова діяльність фірми будується на цільовій орієнтації і комплексності заходів. У своїй діяльності вона керується двома аспектами: власними показниками фірми і зовнішнім середовищем. Ця діяльність схематично має такий вигляд:



Маркетинг некомерційний — система організації господарської діяльності некомерційних організацій (коледжів, університетів, закладів охорони здоров'я та бібліотек), пов'язаних з послугами. М.н. здійснюється організаціями та окремими особами, які діють в інтересах суспільства або виступають за яку-небудь ідею і не прагнуть до одержання прибутків. Існує ряд відмінностей між М.н. та маркетингом, орієнтованим на прибуток. М.н. пов'язаний із організаціями, територіями та ідеями, а також специфічними товарами та послугами. Його цілі є складнішими, оскільки успіх або невдача не можуть вимірюватись з фінансових позицій. Від некомерційних організацій часто можуть очікувати або вимагати обслуговування економічно невигідних сегментів ринку. Некомерційні організації мають, як правило, дві категорії клієнтів: споживачів та спонсорів.

Маркетингова тактика — формування та реалізація завдань підприємства на ринку щодо кожного товару в конкретний період (короткостроковий) на основі стратегії маркетингу і оцінки поточної ринкової ситуації. М.т. характеризується постійним коригуванням завдань підприємства залежно від змін ринкової ситуації, наприклад, змін індексу цін, загострення конкурентної боротьби, сезонного падіння попиту, зниження інтересу покупців до товару та ін. Завдання М.т.: розширити або звузити номенклатуру експортних товарів на основі уточнення даних про потреби споживачів, проведення підсилених рекламних заходів у зв'язку з падінням попиту, зниження ціни на товар з метою стимулювання збуту, розширення асортименту послуг сервісних служб для залучення нових покупців та ін. М.т. повинна забезпечувати постійний рівень прибутку, активну поведінку комерційних служб на ринку, швидке реагування на зміни ринкової ситуації, адекватні заходи на дії конкурентів, коригування діяльності підприємства відповідно до змін потреб споживачів.

Маркетингове планування — процес вибору цілей та рішень, необхідних для їх досягнення у маркетинговій діяльності. Стратегічний план вказує, які маркетингові дії фірма повинна застосувати, чому вони необхідні, хто відповідає за їх реалізацію, де вони будуть застосовані та як будуть завершені. Він також визначає поточне становище, майбутню орієнтацію та розподіл ресурсів фірми. Стратегічне планування в маркетингу має ряд особливостей. Воно грунтується на основі так званих стратегічних господарських підрозділів за обов'язкової умови їх взаємодії. В його основі — дані маркетингових інформаційних систем, маркетингових досліджень, відділів збуту, бухгалтерії та ін.: використовує конкурентний аналіз, аналіз продуктивності та планові моделі розподілу ресурсів, а також здатність організації розробляти, підтримувати та захищати становище на ринку. План маркетингу враховує як короткострокові, так і довгострокові наслідки рішень; поєднує аналіз оточуючого середовища та плани на випадок непередбачених обставин, що полегшує процес адаптації до змін.

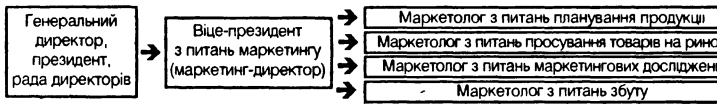
Маркетингові програми — комплекс взаємопов'язаних заходів, які визначають дії підприємства на заданий період часу і у всіх блоках маркетингу. М.п. можуть бути короткострокові (до одного року), середньострокові (до 5 років) і довгострокові (до 10—15 років). Багато фірм спираються на органічне поєднання цих програм в єдиній М.п., яка є і системою програм маркетингу щодо окремих ринків і груп однорідної продукції. М.п. є основою для розробки планів науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи, виробництва, збуту, сервісу та ін. Коротко- і середньострокові програми більш деталізовані і оперативні, ніж довгострокові. Наприклад, програма на один рік може визначати точні цілі маркетингу і стратегії для кожного продукту, який виробляє (реалізує) фірма, в той час як програма на 15 років може тільки прогнозувати зовнішнє середовище на цей період та визначати свої довгострокові потреби. М.п. повинна бути основою взаємодії комерційної, збутової служб підприємства з науково-технічним, проектно-конструкторським і виробничим підрозділами.

Маркетингу принципи — основні риси маркетингу як виду людської діяльності, орієнтованої на задоволення потреб через обмін. До них належать: 1) організація виробництва на основі вивчення потреб споживачів лише тих товарів та послуг, які можна продати, замість того, щоб намагатися продати товари, які підприємство може виробити; 2) реалізація товарів і послуг на чітко визначених ринках у запланованих заздалегідь обсягах у визначені терміни; 3) забезпечення тривалої результативності виробничо-комерційної діяльності підприємства на основі постійного оновлення товару, пошуку нових ринків і т. ін.; 4) єдність стратегії і тактики поведінки виробника з метою активної адаптації до мінливих уподобань покупців при одночасному впливі на їх потреби.

Маркетингу стратегія — формування та реалізація довгострокових цілей щодо кожного сегмента ринку і кожного товару для здійснення виробничо-комерційної діяльності відповідно до ринкових умов та можливостей підприємства. М.с. розробляється на основі досліджень та прогнозування ринкових умов. Стратегія фірми включає у себе М.с.

окремих ринків і окремих товарів експортної програми виробництва. В її основі — комплексні дослідження економіки країни, яка цікавить фірму, особливо структури господарства та характеру розподілу доходів потенційних споживачів, їх потреб, потенційних конкурентів і їх товарів. Відповідно до стратегії формуються заходи маркетингової програми. Вони можуть бути орієнтовані на максимальний ефект незалежно від ступеня ризику або на мінімум ризику без надій на значний ефект чи на різні комбінації цих двох підходів. Кожна М.с. деталізується і таким чином трансформується у перелік конкретних завдань на поточний період.

Маркетингу функції — основні завдання, виконувані маркетологами, пов'язані з вивченням попиту, розробкою конструкцій та технологій виробництва товарів, доставки їх покупцям та наступного обслуговування. Найповніше вони розкриваються у специфічній структурі управління підприємствами, що працюють у маркетинговому середовищі.



Але просте вивчення ринку, планування продукції, товаропросування і збуту, ціни ще не гарантує успіху на маркетинговому ринку. Необхідно вивчити кращі зразки товарів і послуг конкурентів, досвід фірм-лідерів, щоб якнайшвидше й без ризику вивести на ринок нові товари, здатні витримати жорстку конкуренцію і перемогти.

Масштаб цін — вагова кількість грошового металу (золота або срібла), прийнята в даній країні за грошову одиницю, та її кратних частин. М.ц. служить для вимірювання різних кількостей золота, його маси, а золото як міра вартості служить для вимірювання вартості всіх інших товарів. Держава в законодавчому порядку фіксує М.ц., але ця фіксація, як правило, не пов'язана із зміною вартості золота. Спочатку грошові одиниці та їх назви були пов'язані з певною вагою благородних металів. Наприклад, фунт стерлінгів означав фунт срібла, але з часом масштаб цін все більше відривається від вагового вмісту грошової одиниці. Спричинено це переходом від срібла до золота як грошового металу і витісненням срібла золотом у функції міри вартості, псуванням, зношуванням монет тощо.

З припиненням розміну кредитно-паперових грошей на золото (до початку другої світової війни майже всі країни Заходу відмовилися від такого обміну) та їх знеціненням М.ц , по суті, втратив свій економічний зміст. В кінці 70-х років у результаті міжнародної валютної реформи в провідних країнах Заходу офіційна ціна золота і грошовий вміст золотих одиниць були відмінені. Що стосується СДР (колективна міжнародна грошова одиниця, введена Міжнародним валютним фондом у 1969 році), то її зв'язок із золотом теж втрачено, а її величина визначається на основі „кошика валют" країн (США, Німеччини, Японії, Франції, Англії), що мають найбільшу питому вагу у сфері міжнародної торгівлі.

Математичне моделювання економічних процесів — вираження

мовою математики основних властивостей економічних явищ і процесів у їх взаємозв'язку і функціональній залежності. Суттєвими у математичному моделюванні є кількісні характеристики економічних процесів у їх поєднанні з якісними. М.м.е п. здійснюється у формі графіків, формул, словесної моделі. Найчастіше така модель є системою рівнянь і нерівностей, що складаються з певної сукупності змінних величин та параметрів. Змінні величини характеризують обсяг інвестицій, виготовленої продукції тощо, а параметри — кількісні зв'язки між окремими величинами (витрати сталі для виготовлення автомобіля тощо). Математична модель повинна відображати найбільш глибинні, суттєві, причинно-наслідкові зв'язки і закономірності розвитку економічних явищ та процесів. Математичну модель можна розробляти стосовно конкретного об'єкта в цілому або окремих його складових елементів. З її допомогою можна відображати або існуючі властивості, функції певних явищ та процесів, або їх розвиток на перспективу. Виділяють статичні (модель прив'язується до певного проміжку часу) і динамічні (з'ясовується зв'язок між показниками різних періодів) моделі.

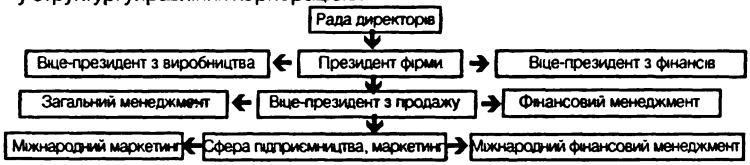
Матеріаломісткість виробництва — питома вага матеріальних затрат у загальних витратах виробництва. У структурі витрат на виробництво продукту доля матеріальних затрат — сировини, матеріалів, палива, електроенергії — займає понад 50%, а в промисловості —70—80% і більше. Розраховується М.в. як відношення матеріальних затрат (без амортизації) до продукту (М/П), де М — вартість матеріальних затрат, П — продукція валова, кінцева, національний доход. Розрахунок М.в. як матеріальних затрат на один карбованець національного доходу є найточнішим. Цей показник в колишньому СРСР був дуже високим і постійно зростав. Порівняно з кращими світовими показниками на одиницю національного доходу витрачалось у 2—3 рази більше матеріальних ресурсів, що свідчило про низьку ефективність виробництва, затратний характер економіки. Причини неефективного використання матеріальних ресурсів — у адміністративно-командній системі, в бюрократичному централізованому плановому керівництві, в монополізмі, відсутності конкуренції. Існуючий господарський механізм націлював підприємства не на економію матеріальних ресурсів, а на збільшення їх витрачання. Адже чим вища М.в. і питома вага комплектуючих деталей, отриманих зі сторони, тим більший був обсяг виробництва, тим легше було його виконати, застосовуючи дорогі матеріали, і легше добиватися „економії", одержувати премії Матеріаломісткі вироби ставали вигідними на відміну від трудомістких. Порушувався плановий асортимент, випускалась непотрібна продукція. Нераціональне використання матеріальних ресурсів — одна з причин їх постійного дефіциту. Друга причина — екстенсивний шлях розвитку економіки, яка вимагала постійного нарощування видобутку корисних копалин і енергоносіїв.

Менеджер *(від англ. manager — управляючий)* — специфічна професія, яка вимагає схильності до підприємницької діяльності, знань у сфері фінансів, ринку, кредиту та грошового обігу, валютних операцій та податкового законодавства. З точки зору соціальної структури М. — специфічний

прошарок суспільства, що складається із професійних управляючих (директорів компаній і фірм, керівників окремих підрозділів підприємства тощо). Поява М. зумовлена процесом поглиблення суспільного поділу праці, зростанням масштабів підприємств, ускладненням процесу виробництва і управління тощо.
Другою причиною їх виникнення є процес відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції. Розвиток цих процесів призводить до того, що капіталіст, будучи фізично неспроможним здійснювати компетентне керівництво всіма ланками процесу виробництва та реалізації продукції, наймає професійних управлінців. В умовах зростаючої деперсоніфікації власності (внаслідок еволюції капіталістичної власності від індивідуальної до колективних форм) М. наймають акціонери і перш за все власники значної кількості акцій. Залежно від масштабів підприємств виділяються М. вищої, середньої та нижчої ланок. У США в гігантських корпораціях до складу вищих М. входять 3—4 особи (президент, 3—4 віце-президенти компанії). Із 12,5 млн. управляючих близько 10 тис. — М. вищого рангу. Якщо корпорація є власністю окремої особи, то найважливіші рішення приймає сам капіталіст, а М. вирішують інші важливі проблеми. Разом з певними повноваженнями, владними функціями до М. переходить і частка корпоративної власності. Такий перехід здійснюється у трьох основних формах: 1) придбання значної кількості акцій (вартістю від одного до двох млн. дол.); 2) отримання гігантських розмірів платні (на початку 90-х років такі виплати перевищували 1 млн. дол. у рік); 3) надання їм у персональне користування дорогих автомобілів, яхт, коштовних килимів і навіть картинних ґалерей. Таким чином, за своїм юридичним статусом, величиною доходів, способом життя тощо вищі М. вливаються до складу монополістичної буржуазії. Разом з тим вони повинні глибоко знати всі внутрішні зв'язки в межах корпорації, підтримувати контакти з чиновниками державного апарату. Таких М. не слід ототожнювати з керуючими середньої ланки (начальниками окремих підрозділів, наприклад, цехів), які мають обмежену владу на підприємстві і за рівнем доходів наближаються до середньої буржуазії. М. середньої ланки повинні мати глибокі професійні знання про весь виробничий процес у їх підрозділі, загальну уяву про інші підрозділи, підбирати кадри для свого підрозділу тощо. Найчисельнішу групу професійних менеджерів представляють М. нижчої ланки — майстри, бригадири тощо. Їх життєвий рівень наближається до становища найманих працівників високої та середньої кваліфікації. Крім глибокого знання виробничого процесу на своїй дільниці, вони повинні володіти вмінням налагоджувати контакти (соціальні, психологічні, професійні) із всіма найманими працівниками даного підрозділу. Підготовка М. вищої і середньої ланки, як правило, здійснюється у спеціальних школах на базі крупних університетів за високу плату. Підготовка М. нижньої ланки здійснюється здебільшого в учбових центрах крупних корпорацій.

Менеджмент — наука про управління, особливий вид діяльності, змістом якої є цілеспрямований вплив на працівників, на управління і координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення цілей, поставлених перед підприємством. У свою чергу, управління — це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для сформулювання і

досягнення цілей організації. М. об'єднує ряд спеціалізацій, відображених у структурі управління корпорацією.



Характерною особливістю сучасного М. є тісний зв'язок з соціологією, психологією, конкретними емпіричними дослідженнями організації та управління.

Меркантилізм *(від англ. merkantilism — торговець, купець)* — економічне вчення в політичній економії, яке виникло в епоху пізнього середньовіччя в останній третині XV ст. і відображало інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Оскільки основною формою багатства представники М. називали золото і срібло (тобто мінову вартість), то воно, на їх думку, нагромаджувалося в результаті зовнішньої торгівлі. На першому етапі свого розвитку (XV — початок XVI ст.) М. виступав у формі монетаризму, який ідеалізував благородні метали і вважав їх єдиною формою багатства. Тому його представники виступали проти вивозу грошей із країни, за обмеження імпорту. На другому етапі свого розвитку М. (хоч і вважав золото і срібло основними видами багатства, але виступав за розвиток зовнішньої торгівлі) не забороняв вивіз грошей із країни. Окремі представники М. виступали за обкладання іноземних товарів високими митами, за досягнення активного торгового балансу шляхом розвитку національного виробництва і вивозу частини товарів за кордон, за посилення ролі держави. Представник французького М. Монкретьєн розглядав гроші як товар, проте не зміг з'ясувати, чому товар стає грошима. В цілому західноєвропейські меркантилісти єдиним джерелом прибутку вважали нееквівалентний обмін. В основному М. був прогресивною економічною теорією. Вперше розкрив основну мету розвитку капіталістичного способу виробництва.

Метод економічної теорії *(від гр. methodas — шлях до чогось, шлях пізнання)* — засіб пізнання, певна сукупність, система прийомів і операцій з метою мисленого відтворення предмета, що вивчається. Головні елементи М. е.т.: 1) філософські та загальнонаукові принципи (розвитку, суперечності, детермінізму, взаємодії, об'єктивності, аналізу і синтезу, системності тощо); 2) закони діалектики (єдності і боротьби протилежностей, кількісно-якісних змін і закон заперечення); 3) категорії діалектики (кількість і якість, сутність і явище, зміст і форма та ін.); 4) закони і категорії економічної теорії (закони вартості, грошового обігу тощо; категорії вартість, гроші, прибуток та ін.). Три перших структурних елементи діалектичного методу дослідження не механічно накладаються на економічні явища і процеси, які вивчаються, а відображаються через предмет і метод економічної теорії як науки. При цьому вони набувають специфічних форм застосування. Так, принцип суперечності виступає у формі боротьби між речовим змістом суспільного способу виробництва або продуктивними силами та його суспільною формою (відносинами власності). Найпростішим елементом діалектичного

методу пізнання економічних явищ і процесів є метод абстракції. Він означає відмову від поверхових, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, дійсної тенденції руху. Другою важливою стороною методу абстракції є необхідність розгляду тих чи інших економічних явищ і процесів під певним кутом зору. Метод абстракції тісно пов'язаний з поняттям конктретного. Конкретним є цілісний об'єкт в єдності його різноманітних сторін, властивостей, рис. Кожна із цих сторін за допомогою методу аналізу (тобто розчленування цілого на окремі складові частини, елементи), з'ясування її суті через принцип суперечності може бути розкрита у певному окремому визначенні. Тому важливим елементом діалектичного методу пізнання економічних явищ і процесів є метод сходження від абстрактного (простого) до конкретного (складного, цілого). Конкретне може бути розкрите у багатьох визначеннях, у синтезі (узагальненні) отриманих за допомогою методу абстракції окремих визначень. Ядром, найважливішим елементом діалектичного методу дослідження економічних явищ і процесів є принцип суперечності. Так, товар є єдністю двох протилежних сторін — суспільної вартості і вартості; суспільний спосіб виробництва — єдністю продуктивних сил і відносин власності, або виробничих відносин. У процесі взаємодії таких суперечностей (взаємовпливу, взаємозв'язку, взаємної боротьби тощо) відбувається розвиток економічних явищ і процесів, а єдність і боротьба таких суперечливих сторін є джерелом їх еволюції. Щоб дослідити те чи інше економічне явище або всю економічну систему на різних етапах еволюції, необхідно застосувати принцип історизму та інші елементи діалектики. Західні економісти при з'ясуванні сутності різноманітних економічних явищ і процесів також використовують метод абстракції, аналізу і синтезу, індукції та дедукції тощо. Разом з тим вони більшою мірою вдаються до створення моделей майбутніх вчинків людей, до діаграм, графіків, математичних формул, використовують принципи граничності (використання граничних величин) і теорію оптимуму.

Методи управління народним господарством — система форм і заходів впливу на діяльність підприємств (об'єднань) усіх форм власності, на інтереси окремої людини, трудових колективів, соціальних верств і прошарків у всіх секторах економіки. Основними М.у.н. г. є адміністративні та економічні. Адміністративні М.у.н.г. означають вплив вищестоящих органів на підприємства та їх інтереси за допомогою правових законів. Економічні М.у.н.г. означають створення умов, які спонукають діяльність підприємств і організацій на виконання поставлених вищестоящими органами цілей, завдань з урахуванням потреб та інтересів більшості працівників і трудових колективів. Адміністративні та економічні М.у.н.г. слід органічно поєднувати, віддаючи перевагу останнім. Адміністративні методи посилюються лише в період війн, економічних криз. Основними формами системи економічних М.у.н.г. є : 1) проведення реформ в оподаткуванні підприємств різних форм власності або раціональна податкова політика; 2) державне стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, або науково-технічна політика; 3) активна амортизаційна політика; 4) кредитно-грошова політика; 5) структурна або промислова політика. За допомогою важелів податкової політики (зміни рівнів ставок оподаткування, надання податкових

пільг і скидок тощо) держава намагається активно впливати на стан економічної кон'юнктури, на інвестиційну політику підприємств, рівень доходів основних класів, верств, прошарків і окремих людей. Податкова політика у розвинутих країнах Заходу проводиться в інтересах переважної більшості людей, оскільки акумульовані за допомогою податків кошти скеровуються державою на розвиток освіти, охорони здоров'я, поліпшення навколишнього середовища тощо. Науково-технічна політика здійснюється шляхом фінансування державою науково-дослідних робіт (перш за все фундаментальних наукових досліджень), будівництва науково-дослідних центрів та лабораторій, підготовки наукових кадрів, надання компаніям та фірмам патентів і ліцензій, отриманих у державних наукових установах і закладах тощо. Основними елементами такої політики є визначення та встановлення пріоритетів науково-технічного розвитку, прогнозування, організаційне та ресурсне забезпечення ключових напрямків науково-технічного прогресу, формування іноваційного клімату та інфраструктури, забезпечення досліджень і розробок (включаючи національні служби науково-технічної інформації, стандартизації, статистики, вивчення зарубіжного досвіду та міжнародне співробітництво), вдосконалення та фінансування системи освіти, підготовка і перепідготовка кадрів вищої кваліфікації. Амортизаційна політика — законодавче впровадження нових строків амортизаційного списання машин і обладнання, надання податкових пільг за виконання і прискорену реалізацію цих постанов. Кредитно-грошова політика — регулювання банківського процента, пряме регулювання банківських резервів, операцій з державними цінними паперами на відкритому ринку тощо. Структурна політика здійснюється державою шляхом організації стратегічного науково-технічного прогнозу та програмування, розробки та втілення середньострокових і довгострокових програм розвитку найбільш перспективних наукомістких галузей народного господарства, розробки середньострокових заходів модернізації старих галузей промисловості (вугільної, чорної металургії тощо), активного впливу на розвиток відсталих регіонів.

Минула праця — праця, втілена в засобах виробництва, предметах споживання, в об'єктах інтелектуальної власності (патенти, ліцензії тощо). М.п. не створює вартості товару, а є умовою її створення. Засоби виробництва є речовим фактором виробництва, вони беруть участь у створенні споживчої вартості товарів. Їхня вартість лише переноситься на новостворений продукт конкретною працею (наприклад, працею токаря на деталь, яку він виготовляє, поступово і частково переноситься вартість токарного верстата). Фізичною продуктивністю, тобто здатністю самим створювати частину доходу, засоби виробництва не володіють. З розвитком суспільства, особливо з часу поєднання наукового і технічного прогресу (в час першої промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст.), ріст продуктивності праці все більше залежить від прогресу засобів виробництва. На них мусить працювати досконаліша робоча сила (робітник значно вищої кваліфікації). В результаті цього виникає нова продуктивна сила, яка створює видимість фізичної продуктивності засобів виробництва. На сучасному етапі науково-технічного прогресу, інтенсифікації виробництва витрати М.п. на одиницю продукції зменшуються.

Митна декларація — документ, оформлений за вимогами національного законодавства, який містить необхідну інформацію про переміщення вантажів через кордон (експортно-імпортні товари, багаж, ручний вантаж, валюту, цінності тощо). Заповнюється розпорядником вантажу і пред'являється митним органам, які контролюють дотримання сталого порядку ввозу та вивозу вантажів через державний кордон. Відповідальність за правильність та повноту відомостей про вантаж, який пред'являється для митного контролю, несе пред'явник М.д. Всі предмети, валюта, цінності тощо, не вказані в М.д. або приховані від митного огляду, підлягають конфіскації як предмети контрабанди. М д. також є основним документом для визначення податку на експорт та імпорт, для перевірки правильності переведення грошових коштів за кордон. На підставі контрактів про зовнішньоторговельні операції у розвинутих країнах Заходу, зокрема в Австрії, державі відомі адреси кожного постачальника, ціни товарів, обсяг, сертифікація товарів. Цей процес супроводжується контролем з боку податкових і банківських установ. Зокрема, при ввозі товарів заповнюється митна декларація у восьми примірниках за 54 позиціями.

Митна конвенція — конвенція 1950 р. про створення Ради митного співробітництва (РМС). Входить понад 110 держав, а з 1992 р. — Україна. РМС є ключовою ланкою міжнародної системи взаємодії держав з митних питань. Головна мета —забезпечення найвищого ступеня узгодження та однаковості митних систем, удосконалення митних процедур і митного законодавства. РМС вивчає всі аспекти митного співробітництва, готує проекти конвенцій, розробляє рекомендації до них, забезпечує однакове тлумачення прийнятих норм. Україні вступ в РМС був необхідний, щоб інтегруватись у світове господарство, в його структури, для широкого міжнародного співробітництва на професійній основі, для наближення вітчизняної системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків до світової практики, скорочення витрат учасників зв'язків за рахунок уніфікації митних процедур і документів. З правоохоронної точки зору це розширює можливості ефективної боротьби з митними правопорушеннями, з контрабандою наркотиків, зброї, культурно-історичних цінностей.

Митна політика — частина зовнішньоекономічної діяльності держави, яка регламентує обсяг, структуру і умови експорту та імпорту товарів. Її напрямки і методи визначаються інтересами держави, суспільства, часто змінюються, пристосовуються до динаміки внутрішніх і зовнішніх економічних умов. Наприклад, підвищення митних зборів за імпорт товарів здійснюється при необхідності захистити національне виробництво від конкуренції з боку іноземних виробників. Тій же меті служать й інші протекціоністські методи: квотування, ліцензування ввозу товару. Якщо ж виникає необхідність стимулювати експорт товару, уряд може взагалі відмовитись від експортного мита. В Україні митну справу здійснюють Державний митний комітет та митниці. М.п. призначена захищати економічні інтереси держави, здійснювати контроль за дотриманням законодавства підприємствами, громадянами щодо митної справи, забезпечувати виконання зобов'язань, які випливають з міжнародних

договорів України стосовно митної справи, проводити комплексний контроль за валютними операціями, боротися з контрабандою та порушеннями митних правил. Митні органи ведуть митну статистику, інформують підприємства про стан і зміни у М п.

Митна територія — територія, на якій закони і правила, що регулюють ввіз, вивіз та транзит товару, цінностей та інших предметів, застосовуються в повному обсязі На такій території зберігаються окремі митні тарифи та інші засоби регулювання торгівлі М.т. держави, як правило, співпадає з її національною територією, охоплює сушу, воду, надра і повітряний простір. До складу М.т. не входять вільні економічні зони Згідно з Митним кодексом України, її територія, в тому числі території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні, над якими вона має виключну юрисдикцію щодо митної справи, становить її єдину митну територію

Митниця — це державна служба, яка забезпечує виконання відомствами, всіма господарськими суб'єктами, громадянами національного законодавства про імпорт, експорт, транзит товарів, послуг. М. є юридичною особою, її завдання і повноваження визначаються Митним кодексом країни. У залежності від місцезнаходження М поділяються на прикордонні та внутрішні (віддалені від кордону та в крупних центрах країни). В Україні М. знаходяться у митному кордоні держави, що співпадає з її державним кордоном, у пунктах пропуску на державному кордоні, через які здійснюється залізничне, автомобільне, морське, річкове, повітряне та інше сполучення, а також в інших районах митної території України. М перевіряє виконання митних законів і правил країни, веде облік експортних та імпортних товарів; приймає вантажі на тимчасове зберігання; вилучає вироби, ввіз і вивіз яких заборонений або обмежений; здійснює боротьбу з контрабандою; зберігає вантажі, стягує мито, збори, штрафи, а інколи конфіскує вантаж за порушення встановлених правил; контролює виконання формальностей подання в М. необхідних документів, митної декларації, рахунків, свідоцтв про походження товару, імпортних або експортних ліцензій, санітарних та ветеринарних свідоцтв, сертифікатів якості. Митні органи України, морські та річкові судна, які перебувають в їхньому розпорядженні, мають свій прапор Автотранспортні засоби і повітряні судна мають розпізнавальні знаки.

Митні доходи — грошові збори за виконання митних процедур, які поступають у державний бюджет. Складаються з митних тарифів, штрафів і виручки від реалізації конфіскованого на митниці майна. Витрати державних митних органів покриваються платежами за облік товарів та послуг, які ввозяться або вивозяться; за прийом всіх видів декларацій і видачу митницею різних квитанцій; за право вивозу товару із складу митниці; від збору за збереження і складування товару; за пломбування та штемпелювання поштових відправлень, перевірених митницею; від санітарних зборів за контроль продуктів; від ліцензійних зборів, які вилучаються при видачі дозволу на ввіз або вивіз товару; від бандерольних зборів, якими обкладаються деякі види товарів.

Митні збори — додаткові платежі, які збираються митними органами при ввозі, вивозі або транзиті товарів і послуг, крім митних тарифів. До М.з. входять: платежі за здійснення обліку експортованих чи імпортованих товарів (статистичні платежі); платежі при прийомі митної декларації на експорт та імпорт товарів і послуг; за видачу різних квитанцій (гербові платежі), за зберігання товарів у складських приміщеннях митниці, за здійснення санітарного контролю продуктів; за видачу ліцензій на рік, штемпелювання бандеролей та ін. М.з., передбачені Митним кодексом України, є платою за діяльність митних органів і основою доходів митниці.

Міграція капіталу *(від лат. migratio — переміщення, переселення)*— переміщення капіталу всередині країни, а також з однієї країни в іншу у грошовій або товарній формі з метою отримання вищих прибутків. М.к. всередині країни зумовлена наявністю дешевої робочої сили, землі, природних ресурсів у тих чи інших регіонах. Вона прискорює розвиток окремих регіонів країни і сповільнює його при відпливі капіталу. М.к. з однієї країни в іншу буває двох видів: 1) переміщення капіталу разом із власником; 2) переміщення капіталу без власника. В першому випадку в країні, куди переміщується капітал, прискорюється економічне зростання, оскільки отримуваний прибуток використовується, як правило, для подальшого розширення масштабів виробництва. Цей вид капіталу здебільшого переміщується у підприємницькій формі. В другому випадку переміщення капіталу здійснюється з метою розширення ринків збуту і супроводжується переводом значної частини прибутку в метрополію. При вивозі капіталу у підприємницькій формі розвинуті країни світу мають дефіцит, тобто вивозять більше, ніж ввозять, але отримують значні прибутки від іноземних інвестицій. Переміщення капіталу у позичковій формі (вклади на поточні рахунки в банк, купівля або продаж цінних паперів тощо) у значних розмірах може погіршити стан платіжного балансу країни. Тому М.к. стала сферою державного регулювання.

Міграція робочої сили — переміщення працездатного населення з одного регіону в інший, а також з однієї країни в іншу у пошуках роботи, вищої заробітної плати і кращих умов життя. М р.с. зумовлена передусім нерівномірністю процесу накопичення капіталу, соціально-економічного розвитку окремих країн, неоднаковими умовами праці, наявністю значної армії безробітних та іншими причинами. М р.с. відбувається, як правило, з менш розвинутих регіонів, країн у більш розвинуті. Міграційні потоки в основному спрямовані в країни Західної Європи та США. Так, у країнах Західної Європи нараховується близько 14 млн. іноземних робітників та членів їх сімей. В межах ЄЕС обмеження на міграцію робочої сили відмінені. Міжнародна М р.с. складається з імміграції (припливу іноземної робочої сили в певну країну) та еміграції (відпливу робочої сили). М.р.с. зростає в період економічної кризи. В умовах розгортання НТР виникла така фома міжнародної М.р.с., як міграція науково-технічних кадрів. У країни Західної Європи емігрують робітники низькооплачуваних і частково середньооплачуваних трудоємних професій. Так, у Франції іноземні робітники становлять близько 80 проц. всіх будівельників, у Бельгії — приблизно 50 проц., шахтарів тощо. Із Західної Європи в США емігрують вчені, інженери,

лікарі та інші висококваліфіковані фахівці. Після розпаду СРСР збільшились потоки еміграції з Росії, України, Білорусі у розвинуті країни Заходу.

Міжнародна валютна ліквідність — можливість переміщення валютних ресурсів, яка забезпечує здатність своєчасно і безперебійно здійснювати платежі за міжнародними зобов'язаннями. Міжнародні ліквідні засоби — це засоби, з допомогою яких і здійснюються міжнародні грошові розрахунки. До них належать наявні гроші (валюта) та інші активи, які дають змогу їх власнику (державі, компанії, банку) здійснювати платежі за поточними, кредитними та іншими зобов'язаннями. Ступені ліквідності країни визначаються співвідношенням ліквідних засобів і розмірами її обов'язків перед іншими країнами. На різних етапах розвитку світового господарства структура і пріоритет ліквідних засобів змінювались. Тепер головна роль належить вільноконвертованій валюті, колективній валюті (СДР, ЕКЮ). Крім того, до основних ліквідних засобів відносять резервні позиції країн у Міжнародному валютному фонді, а також золото. Складовою частиною міжнародних ліквідних засобів є валютні резерви — активи валютних засобів, які є в розпорядженні держав, банків, компаній і які використовуються для міжнародних розрахунків і платежів.

Міжнародна економічна безпека держави полягає в підтримці визначеного рівня і структури національного виробництва, яке забезпечує можливість і необхідність його пристосування до змін у світових господарчих умовах без загрози потрапити в однобічну залежність від зовнішніх ресурсів економічного розвитку. У цьому плані для України важливе значення має поставка енергоносіїв, лісоматеріалів, коксівного вугілля. Згідно з оцінкою міжнародних експертів постачання більше 20 проц. енергоносіїв з однієї країни створює загрозу економічній безпеці держави.

Міжнародна кооперація праці і виробництва — форма розподілу праці, при якій праця робітників різних країн взаємодіє в одному або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва. При цьому обов'язки учасників (кооперантів) розмежовані, але вони мають єдину ціль — випуск узгодженої продукції. Крім того, кооперація передбачає обмін між кооперантами виготовленою ними частковою продукцією, тобто взаємодію і в сфері обміну. Класифікація М.к.п і в. залежить від основних критеріїв. Розрізняють її за сферами: економічне, промислове співробітництво, виробниче кооперування, науково-технічне кооперування в проектуванні і будівництві, у сфері збуту. За ступенями виробничого процесу: передвиробнича, виробнича, комерційна. За структурою зв'язків: міжгалузева, внутрігалузева, міжфірмова, внутріфірмова. За територією: між двома і більше країнами, в межах окремого регіону, міжрегіональна, всесвітня. За кількістю суб'єктів: двостороння, багатостороння. За кількістю об'єктів: однопредметна, багатопредметна. Є особливості і в класифікаціях різних міжнародних організацій. М.к.п. і в. дозволяє досягти більшого результату при менших витратах праці. Україна має розвинуту систему М.к.п. і в. лише в масштабах колишнього СРСР. Близько 80 проц. продукції, що виробляється в Україні, не має завершеного технологічного циклу. Це в умовах економічної, енергетичної, сировинної кризи ставить ряд галузей народного господарства у скрутне становище. З точки зору стратегії економічного розвитку необхідно

поступово переорієнтовувати виробничі зв'язки підприємств України на кооперацію з фірмами розвинутих країн Заходу, що сприятиме залученню передових технологій та зменшенню залежності процесу виробництва від постачання комплектуючими виробами з країн СНД.

Міжнародна науково-виробнича кооперація — один з важливих сучасних напрямків зовнішньоекономічних зв'язків, метою яких є спільні розробки науково-технічних проблем, взаємний обмін науковими досягненнями, виробничим досвідом, підготовка кваліфікованих кадрів М.н.-в.к. охоплює як теоретичні проблеми фундаментальних досліджень, так і конкретні завдання освоєння космосу, вирішення екологічних проблем, використання атомної енергії тощо. М.н.-в.к. здійснюється на основі міжурядових угод з участю відомств, організацій, компаній. Центр ваги зараз все більше переноситься з обміну науково-технічною інформацією на спільні розробки крупних науково-технічних проблем шляхом координації і кооперації наукових досліджень у міжнародних центрах. Існують різноманітні форми М н.-в.к.: обмін науково-технічною інформацією, проведення наукових консультацій, продаж і купівля ліцензій, „ноу-хау", випробування машин, обладнання, матеріалів та ін., спільні розробки проблем фундаментальних і прикладних наук, обмін вченими, фахівцями, організація виставок, наукових конференцій, симпозіумів.

Міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва — форма міжнародного розподілу праці, взаємопов'язаний процес спеціалізації країн, фірм, підприємств у виробництві окремих продуктів або їх частин з кооперуванням виробників для спільного випуску кінцевої продукції. Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміють концентрацію виробництва однорідної продукції в одній або кількох країнах з метою підвищення ефективності, зниження витрат виробництва і поліпшення якості продукції. Визначальними моментами її розвитку є: наявність природних ресурсів, кліматичні умови, виробнича база та сформований рівень технічного розвитку галузі. Міжнародна спеціалізація виробництва здійснюється у виробничому та територіальному напрямках. Виробничу утворюють міжгалузева, внутрігалузева, міжфірмова, внутріфірмова. Вона, звичайно, неможлива без координації діяльності суб'єктів, що виробляють часткову продукцію.

Міжнародна торгівля — торгівля між країнами, яка складається із ввозу (імпорту) товарів і послуг та їх вивозу (експорту). В її основі лежить міжнародний поділ праці. Хоч М.т. виникла ще в період рабовласницького ладу, але у XVI ст. (до початку існування капіталістичного способу виробництва) в міжнародний товарообіг залучалась лише незначна частка виготовлюваної продукції. У XVI ст. зароджується світовий капіталістичний ринок, а із завершенням промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст., з розвитком крупної машинної індустрії з'являються досконаліші його форми, в результаті чого він перетворюється у світовий капіталістичний ринок.
З розпадом світу на дві системи в М.т. виділились відносно самостійні підсистеми: 1) торгівля між капіталістичними країнами; 2) торгівля між розвинутими капіталістичними країнами і більшістю слаборозвинутих країн світу; 3) торгівля між соціалістичними країнами; 4) торгівля між розвинутими

капіталістичними та соціалістичними країнами. М.т. між розвинутими країнами капіталу внаслідок досягнутого між ними високого ступеня міжнародного поділу праці велась переважно готовими виробами і насамперед машинами та устаткуванням. Об'єктами такої торгівлі між країнами з високим економічним розвитком і країнами, що розвивалися, були, з одного боку, промислові вироби, а з другого — аграрно-сировинні товари. Така ж ситуація складалась між соціалістичними країнами Східної Європи та країнами колишнього СРСР. Україна експортувала в держави колишнього Союзу переважно машини та устаткування (близько 75 проц.), а імпортувала товари сировинно-енергетичної групи. З розвитком науково-технічної революції у сферу М т. входять такі об'єкти інтелектуальної власності, як патенти, ліцензії, „ноу-хау", інжинірингові та консультативні послуги. М.т. підлягають також об'єкти капітального будівництва шляхом здачі устаткування в оренду (міжнародний лізинг) тощо. Після розпаду СРСР Україна значною мірою втратила традиційні ринки збуту своїх промислових товарів (передусім в Росії), а конкурентоспроможної продукції на світових ринках у неї дуже мало. Їй належить спочатку відвоювати втрачені позиції в країнах СНД, а згодом шляхом розвитку міжнародного поділу праці, впровадження досягнень НТР у виробництво тощо виходити на світові ринки з конкурентоспроможною промисловою та сільськогосподарською продукцією.

Міжнародна торгівля послугами — обмін послугами між державно оформленими національними господарствами. М.т.п. зумовлена поглибленням міжнародного поділу праці, ускладненням промислових виробів, які вимагають високоспеціалізованого обслуговування, розгортанням інформаційної революції та формуванням інформаційної економіки, інтенсивним розвитком сфери послуг у країнах Заходу та ін. М.т.п. перетворюється нині у найбільш динамічний елемент міжнародної торгівлі. Так, за 1980—1990 рр. темпи зростання міжнародного обміну послугами були у два рази вищі, ніж торгівля товарами. Важливою умовою цього процесу є створення комп'ютерної технології та її поєднання з телекомунікаційною технологією. На долю розвинутих країн світу на початку 90-х років припадало більше 90 проц. світового експорту послуг. У вартісному виразі Англія експортувала послуг більше ніж на 200 млрд. дол., Японія — приблизно на 170 млрд., Франція — більше як на 120 млрд. дол. Провідне місце у М.т.п. займають послуги залізничного, морського, автомобільного, повітряного і трубопровідного транспорту. Займаючи вигідне географічне положення, Україна може значно розширити торгівлю цими видами послуг. З розгортанням НТР, особливо другого її етапу, набула поширення торгівля новими видами послуг — лізинг, інжиніринг, проектно-конструкторські розробки, міжнародна торгівля патентами тощо.

Міжнародна торгова палата — міжнародна неурядова організація, яка об'єднує ділові кола та окремі фірми. Заснована у 1920 р., місце перебування — Париж. Її основні завдання — сприяння поліпшенню умов торгівлі між різними країнами та розв'язання міжнародних економічних проблем. В Україні з М.т.п. особливо пов'язана діяльність Торгово-промислової палати, яка організовує і розповсюджує довідники та

інформаційні матеріали про зовнішньоекономічну діяльність, займається питаннями права, маркетингу, якості продукції тощо.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) — спеціалізована кредитно-фінансова установа ООН, створена в 1944 р. з метою формування сприятливих умов для інвестицій у виробництво, стимулювання довгострокових міжнародних капіталовкладень, сприяння реконструкції і розвитку економіки країн-членів, конверсії воєнної економіки, а також з метою гарантування приватних капіталовкладень за кордоном. Членами МБРР можуть бути лише ті країни, які вступили в МВФ. Акціонерний капітал МБРР становить понад 142 млрд. дол. Щорічно банк кредитує на суму близько 15 млрд. дол., всього надано кредитів більш як на 140 млрд. дол. Кредити видаються строком на 15—20 років під високі проценти, як правило, для проведення структурних реформ. МБРР виконує роль експерта при виробленні економічної, митної політики тієї чи іншої країни, бере участь у підготовці реформи цін. Квоти країн-учасниць у капіталі банку залежать від їх частки у сукупному національному доході. Більше половини голосів відповідно до цих квот належать семи провідним капіталістичним країнам. МБРР має два спеціалізовані філіали — Міжнародна фінансова корпорація (МФК) і Міжнародна асоціація розвитку (МАР) Перша створена для фінансування підприємств приватного сектора в країнах—членах МФК, друга — для сприяння розвитку найменш розвинутим країнам „третього світу". Вищим керівним органом МБРР є Рада керуючих, в яку входять всі держави—члени банку. Виконавчу владу і оперативний контроль здійснює Директорат у складі 21 виконавчого директора, при чому 5 з них є постійними представниками найбільш розвинутих країн (США, Японії, Німеччини, Франції та Великобританії).

Міжнародний бізнес — різноманітна економічна діяльність у сфері міжнародних відносин з метою отримання прибутків.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — міжнародна економічна (валютно-кредитна) організація, головний орган регулювання міжнародної валютної системи, який має статус спеціалізованої установи ООН. Створений у 1944 р. на міжнародній валютно-фінансовій конференції в м.Бреттон-Вудс (США). Основним завданням МВФ є міжурядові консультації та співробітництво з валютних проблем, стабілізація валютних курсів і запобігання конкуретного знецінення національних валют, встановлення багатосторонньої системи платежів за поточними операціями між країнами-учасницями і ліквідація валютних обмежень, надання кредитів для врегулювання дефіцитів платіжних балансів, поповнення при потребі міжнародної ліквідності шляхом випуску колективної міжнародної грошової одиниці СДР („спеціальні права запозичення"). Членами МВФ є 165 держав. У 1992 р. в цю організацію прийняті країни, що входили до складу колишнього СРСР, у т.ч. Україна. Фінансова база МВФ складається із внесків країн-учасниць у відповідних квотах (залежно від економічного потенціалу країни, її ролі у світовій економіці та світовій торгівлі), а також тимчасово залучених вільних ресурсів офіційних фінансових органів. Статутний капітал МВФ

становить більше 100 млрд. дол., а тимчасово залучені засоби — 30 млрд. дол. Вплив країн-учасниць на політику МВФ залежить від величини квот. З 1944 до кінця 80-х років керівну роль в МВФ займали США. Тепер частка голосів Америки скоротилася до 19% з 30% у 1948 р., а зросла питома вага голосів країн, що розвиваються. З початку 80-х років МВФ став займатись (поряд з іншими міжнародними організаціями) регулюванням процесів пристосування національних економік до зростаючого ступеня інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин, всього господарського життя, проблем міжнародної заборгованості, короткострокової фінансово-економічної стабілізації та ін. Також спеціалізується на виробленні рекомендацій щодо економічної політики, валютно-кредитних програм, фінансово-економічної стабілізації та структурної перебудови. Зокрема, МВФ надає кредити при дотриманні тією чи іншою країною режиму жорсткої економії на соціальних програмах, реформуванні податкової політики, скороченні бюджетних витрат. Вищим органом МВФ є Рада управляючих, до якої входять представники всіх країн-членів, а оперативною діяльністю керує Директорат у складі 22 виконавчих директорів.

Міжнародний кредит — позика у грошовій або товарній формі, яку кредитор однієї країни дає суб'єкту з іншої на умовах терміновості, обов'язковості повернення, забезпечення і платності. Суб'єктами М.к. є банки, компанії, приватні підприємства, уряди, міжнародні і регіональні організації. Основні функції М.к.: 1) перерозподіл фінансових і матеріальних ресурсів між країнами; 2) посилення процесів інтернаціоналізації виробництва шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів одних країн і спрямування їх на фінансування капіталовкладень в інші; 3) прискорення процесу реалізації товарів. М.к. може бути короткостроковим (до 1 року — використовується, як правило, у зовнішній торгівлі); середньостроковий (від 1 до 7 років — використовується при експорті машин і обладнання); довгостроковий (більше 7 років — для фінансування капіталовкладень у виробництво та інфраструктуру). Залежно від того, хто є кредитором, розрізняють приватний кредит, кредит фірм і банків, урядовий, кредит міжнародних валютних організацій і банків розвитку. За обсягами кредитування розрізняють комерційний кредит, який пов'язаний із закупками товарів, послуг і який має цільовий характер; фінансовий кредит, який не має суворо цільового характеру і може використовуватися для будь-яких цілей. За формою надання кредит буває грошовий (валютний) і товарний. Розвиток М.к. допомагає зростанню виробництва, збільшенню світового і національного продукту, прискоренню багатьох процесів міжнародних економічних відносин, відкриває підприємствам додаткові виробничі й комерційні можливості.

Міжнародний маркетинг — система організації виробництва і збуту продукції (товарів та послуг) за межами країни. Важливою формою М.м. є багатонаціональний маркетинг. Властивий організаціям, які здійснюють маркетингові послуги у багатьох іноземних державах. Добре відомими у всьому світі багатонаціональними фірмами є „Юнілевер", „Екссон", „Кока-

кола" та інші. Ці компанії володіють товарними марками, здійснюють розгалужену міжнародну діяльність. Великі багатонаціональні організації часто розподіляють ресурси компанії незалежно від національних кордонів, хоча і відносяться до певної країни з точки зору їх походження, приналежності та вищого керівництва. Типовий приклад міжнародного підходу до маркетингу — виробництво годинників, які можуть бути сконструйовані у Швейцарії, їх електронні компоненти і циферблат виготовлені у Японії, корпус — у США, модуль відліку часу збирають у Гонконгу, а остаточна обробка виконана на Віргінських островах перед їх продажем у США. Таким чином, фірмова назва, яка колись демонструвала переваги швейцарської та американської майстерності, тепер відображає переваги управління й координації трудової діяльності в багатьох країнах для забезпечення високого рівня і сервісу. Міжнародні зусилля варіюються у широких масштабах. Фірми на одному полюсі обмежують себе одним або кількома іноземними ринками, виробляють товари у своїй країні, а збувають їх у зарубіжжі, використовуючи той самий план маркетингу, що і в своїй країні (або вносять у нього незначні зміни). Багатонаціональні компанії на протилежному полюсі проповідують глобальну орієнтацію, діють у різних країнах і використовують зарубіжні виробничі та збутові відділення, які працюють на окремі ринки. Не дивлячись на те, що основні принципи маркентингу поширюються на М.м., часто між внутрішнім та зовнішнім ринками існують значні відмінності, які треба враховувати. Кожний ринок повинен оцінюватись окремо, бо є унікальним, не схожим на інші,і тому є національним ринком.

Міжнародний поділ праці — вищий ступінь суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації країн у виробництві окремих видів товарів та послуг, якими вони обмінюються. Глибина М.п.п. визначається ступенем розвитку продуктивних сил, міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва. Становлення М.п.п. зумовлене переходом від мануфактури до крупної машинної індустрії у країнах Європи, промисловою революцією кінця XVIII — початку XIX ст. За цих умов потрібно було ввозити з-за кордону значну масу сировини, палива і продовольства, а вивозити промислові вироби, яких було більше, ніж цього вимагали національні потреби. Існує три основних форми М.п.п., які збігаються з формами суспільного поділу праці: загальна, часткова й одинична. Загальна форма М.п п. означає поділ праці за родами та сферами виробництва: промисловість, сільське господарство, сфера послуг, добувні та обробні галузі промисловості тощо. Тому у М.п.п. країни-експортери діляться на індустріальні, сировинні, аграрні. Часткова форма означає поділ цих родів і сфер на окремі види і підвиди, якими в сучасних умовах є окремі галузі промисловості, сільського господарства, ті чи інші види продукції тощо. У міжнародній торгівлі ця форма означає зростання ролі міжгалузевого обміну готовими виробами. Одинична форма М.п.п. означає спеціалізацію країн на виготовленні окремих деталей та вузлів певного складного товару. Це подетальна та пооперaційна форми одиничного поділу праці, які розвиваються ще з 30-х років XX ст., а домінуючими стають з розгортанням НТР. Одинична форма суспільного поділу праці

розвивається як у межах окремих національних держав, так і в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці). При цьому вона знаходить свій вияв у значному розширенні торгівлі промисловою продукцією між країнами, у випереджаючих темпах зростання зовнішньої торгівлі порівняно з ростом промислового виробництва. Участь у М.п.п. приносить вигоду країнам з різним рівнем продуктивності та інтенсивності праці у створенні необхідних типів машин та устаткування, сучасних технологій тощо. Країні, яка не бере участі у М.п.п., доводиться збільшувати витрати виробництва у промисловості у 1,5—2 рази. Активна участь України у М.п.п. може сприяти її вступу в справедливі економічні союзи з країнами колишнього СРСР, а особливо з країнами Східної та Західної Європи.

Міжнародний ринок позичкових капіталів — система відносин щодо акумуляції і перерозподілу позичкового капіталу між країнами. Організаційно представлений сукупністю кредитно-фінансових установ, фондових бірж, які надають позики, кредити іноземним юридичним і фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності.

Міжнародний стандарт — визначені норми якісних характеристик товару щодо його технічного рівня, безпечності, екологічності, гігієнічності тощо. М.с. розробляється Міжнародною організацією із стандартизації, існують також особисті стандарти в Європейській Співдружності, в багатьох окремих країнах. Оскільки учасники міжнародної торгівлі взаємно зацікавлені в уніфікації технічних та інших спеціальних вимог стандартів, вони довго були об'єктом багатосторонніх переговорів країн—членів ГАТТ. Результатом їх стало введення в дію з 1980 р. Кодексу із стандартів (угода з технічних бар'єрів). Але, визначаючи його, країни-учасниці часто зберігають і свої власні стандарти. В Україні цими питаннями займається Державний комітет із стандартизації, який затверджує національні стандарти, бере участь у розробці міжнародних.

Міжнародний тендер — конкурсна форма розміщення замовлень щодо закупівлі на світовому ринку устаткування чи залучення підрядних організацій для будівництва капітальних споруд, використання інших робіт. Умови М.т. обговорюються заздалегіть.

Міжнародний фінансовий капітал — зрощення кредитно-фінансових монополій (банківських, фінансових, інвестиційних, страхових компаній, різноманітних фондів тощо) з монополіями інших галузей і сфер, що функціонують поза межами національних кордонів.

Міжнародні економічні відносини — система господарських і торгово-економічних відносин між країнами світу, в яку входять обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне, промислове співробітництво, спільне підприємництво та інші форми. М.е.в. є невід'ємною сферою розвинутого товарного виробництва, яке історично давно вийшло за межі задоволення потреб окремих країн. М.е.в. — це відносини між народами, точніше, між народними господарствами — великими територіальними господарськими комплексами, які функціонують в організаційних рамках окремих держав. Усю сукупність

М.е.в. можна поділити на два види: звичайні господарські зв'язки і відносини, які вийшли за межі національних кордонів: торгівля товарами і послугами, кредит, інвестування підприємницького капіталу, створення спільних підприємств, виробнича, науково-технічна кооперація. Специфіка цих відносин полягає у тому, що вони створюються на стиках різних національних господарств, які різняться рівнем свого розвитку, особливостями правового і адміністративного режиму, за допомогою якого регулюються взаємодії на мікро-, мезо- і макрорівнях господарств різних країн. Другий вид М.е.в. формується спеціально для забезпечення взаємодії національних господарських комплексів. Це валютні, платіжні, патентно-ліцензійні відносини. В основі обох видів М е.в. лежать національні економічні відносини, а в цілому вони складають підсистему виробничих відносин світового господарства, обслуговуючи взаємодію національних господарств і забезпечуючи таким чином його функціонування як цілісного економічного організму.

Міжнародні економічні організації — комплекс економічних утворень (інститутів) різного типу на основі договорів між урядами, урядовими та господарськими організаціями країн. М.е.о. можуть бути світовими або регіональними і охоплюють, як правило, окремі сторони міжнародних економічних відносин. Найбільш значущими є Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Міжнародна торгова палата, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). В основі діяльності кожної М.е.о. лежить статут (установчий акт), який являє собою вид міжнародної угоди, фіксує цілі, принципи, структуру, форми діяльності і є вищим законом М.е о. Його положення не можуть суперечити нормам і принципам сучасного міжнародного права. Незважаючи на те, що внутрішня структура М.е.о. різноманітна, є риси, притаманні багатьом із них. Так, вищим органом таких організацій є спільні збори (конференції) засновників (членів), які збираються через визначений час. Збори, як правило, приймають нових членів, переглядають статут, встановлюють розмір внесків, приймають бюджет і т.ін. Між зборами діяльністю М.е о. керує виконавча рада (президія), постійний секретаріат на чолі з генеральним секретарем (директором). Крім того, затверджуються допоміжні органи консультативного характеру: комісії, комітети, робочі групи, ради тощо.

Міжнародні розрахунки— грошові розрахунки між державами, підприємствами, організаціями, банками, окремими особами різних країн. Пов'язані із зовнішньою торгівлею, кредитами, інвестиціями, транспортними послугами, туризмом, утриманням дипломатичних представництв, різними некомерційними переказами коштів за кордон. Головне місце займають розрахунки зовнішньої торгівлі. Загальні умови розрахунків оформляються міжнародними угодами. М.р. за торговельними операціями здійснюються на неоднакових умовах, у різноманітних формах і оформляються різними платіжними документами. Найбільш поширеними формами таких розрахунків є платежі готівкою, тобто оплата авансом або негайно після поставки товару за умови представлення продавцем

необхідних документів. М р. здійснюються чеками, банківськими переказами, акредитивами та інкасо. При продажу товару у кредит розрахунки оформляються векселем або траттою, тобто переказаним векселем.

Міжнародні товарні угоди — угоди, спрямовані на досягнення стабільності цін, гарантії постачання та утворення стійких запасів окремих видів товарів. Передбачають необхідність безумовного дотримання країнами, які виробляють і споживають ці товари. В таких умовах диктується утворення резервних запасів товару, встановлення контролю над їх експортом та імпортом, досягнення довгострокових угод про закупівлю, ціни на продукцію. Для здійснення контролю за реалізацією угод, забезпечення регулюючих функцій тощо створюються спеціальні комітети та комісії. Всі ці заходи запобігають коливанню цін, перенасиченості ринку або товарному дефіциту. М.т.у. укладаються, як правило, на кілька років. Їх можна поділити на три види: стабілізаційні, покликані врівноважити попит та пропозицію товару на світовому ринку. Вони обмежують коливання світових цін на товар обумовленими межами, при виході за які учасники угоди або закуповують залишки товарів для підвищення цін, або продають його із так званих буферних запасів для їх зниження. З тією ж метою можуть скорочувати експорт товару, встановлювати експортні квоти країнам-учасникам. Такими є міжнародні угоди щодо торгівлі натуральним каучуком, кавою, какао, бокситом, ураном, нікелем; адміністративні угоди, які призначені для обмірковування проблем міжнародної торгівлі даним товаром, збору та публікації відповідних інформаційних матеріалів (угода про цукор, пшеницю тощо); угоди щодо заходів розвитку укладаються для розвитку експортного потенціалу країн-учасниць і стимулювання попиту на товар (угоди щодо тропічної деревини, джуту і джутових виробів, рослинної олії та ін.).

Мікроструктура ринку — співвідношення попиту і пропозиції якісно-індивідуальних товарів (послуг) конкретних виробників в рамках певної товарної групи (наприклад, автомобіль даної фірми в рамках ринку автомобілів). Відіграє важливу роль при сегментуванні ринку.

Мілітаризація економіки *(від лат. militaris — воєнний)* — переведення значної частини національного господарства на виробництво товарів і послуг воєнного призначення. В минулі століття М.е. досягала значних розмірів тільки напередодні та у період ведення війн. Після другої світової війни М.е. стала постійно діючою тенденцією світового розвитку. Це зумовлено політикою „холодної війни", інтересами військово-промислового комплексу (союзом монополій, які виготовляють зброю, та певною частиною державного і воєнного апарату цих країн), що наживаються на гонці озброєнь, та іншими причинами, а також рядом мілітаристських акцій окремих держав. Внаслідок М.е. на воєнні цілі у світі щорічно витрачається близько 1 трлн. дол. і зайнято приблизно 42 млн. га суші. У регулярних збройних силах зайнято майже 25 млн. чоловік, здійснюються значні витрати на воєнну науку тощо. М.е. наносить великі збитки розвиткові продуктивних сил, посилює диспропорції в економіці, інфляцію, збільшує армію безробітних. З розпадом СРСР в Україні

залишилось близько 30% воєнно-промислового комплексу колишнього Союзу.

Мінова вартість — зовнішня форма вияву вартості у сфері обміну, пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Визначається кількістю та якістю затраченого суспільно необхідного робочого часу на створення товарів (тобто їх вартістю), а також співвідношенням попиту і пропозиції на той чи інший товар. Оскільки М.в. є формою вияву вартості, то в ній виражаються і виробничі відносини між людьми (фірмами, акціонерними компаніями, об'єднаннями, найманими працівниками та власниками засобів виробництва і т.д.) в процесі обміну товарів. У М.в. знаходить зовнішню форму свого вияву суспільний характер виробництва, абстрактна праця. До речі, нині в країнах колишнього Союзу товар обмінюється на товар лише при бартерній торгівлі, посилення ролі якої свідчить про зростання економічного значення М.в. Разом з тим у розвинутих країнах Заходу відбувається підрив товарного виробництва, поступово знижується роль товарних форм зв'язку і посилюється значення позаринкових (система попередніх замовлень, контрактів, субпідрядів тощо). Це означає, що суспільний характер праці, втіленої в товарі, виявляється не лише на стадії обміну, а вже на виробничій стадії, у процесі попередньої калькуляції окремих вартісних показників виробів, обсяг яких встановлюється заздалегідь. Відповідно знижується роль М.в. у сфері обміну.

Мінова концепція — важливий методологічний принцип у західній економічній теорії, згідно з яким сфера обігу є визначальною серед інших сфер суспільного відтворення (безпосереднього виробництва, розподілу та споживання). Таку концепцію в останні роки стали підтримувати окремі вітчизняні економісти, а на буденному рівні вона проявляється у твердженнях про необхідність переходу до ринкової економіки. Гносеологічною основою М.к. є абсолютизація і навіть фетешизація сфери самого акту товарного обігу. З позиції гіпертрофованого бачення ролі ринку (як однієї із сфер суспільного відтворення) представники цієї школи дають характеристику всій економіці, твердять, що вартість товару, а відповідно і його ціна, визначаються лише у сфері обігу. Насправді сфера безпосереднього виробництва була і залишається домінуючою серед інших сфер суспільного відтворення. Лише у виробництві відбувається взаємодія людини з природою, здійснюються процеси праці, привласнення предметів природи для задоволення потреб людини. Зрозуміло, що при цьому треба враховувати певну роль і сфери обігу, її внесок у доведенні продуктів праці до споживача та зворотний вплив на виробництво, що на практиці означає потребу у вивченні платоспроможного попиту населення. Але сфера безпосереднього виробництва є домінуючою при визначенні вартості товару.
Це виявляється у тому, що вартість товару, мінові пропорції при обміні товарів визначаються насамперед суспільно необхідними витратами праці, його якістю, суспільно корисним ефектом. А різна суб'єктивна оцінка індивідами ступеня корисності одного і того ж продукту праці в процесі його реалізації якраз і свідчить про похідну роль сфери обігу при

визначенні вартості і ціни товару. Доказом цього є і визнання багатьма західними економістами того, що в довгостроковому проміжку часу в основі вартості товару лежать витрати на його виробництво, а в короткостроковому — суб'єктивна оцінка індивідом його економічного блага при купівлі. Але ж найбільш глибинні, суттєві, причинно-наслідкові зв'язки — це ті, що функціонують і розвиваються не миттєво, а протягом тривалого (відносно) проміжку часу. Тому М к. орієнтована на ігнорування об'єктивних економічних законів і закономірностей. В історичному аспекті М.к. базується на поглядах меркантилістів, які вважають, що джерелом багатства є сфера обігу. Ця ідея, як відомо, була відхилена ще класиками політичної економії, які стверджували, що багатство суспільства створюється у сфері виробництва.

Монетаризм *(від англ. money — гроші)* — економічна теорія, яка проповідує визначальну роль грошової маси, що перебуває в обігу, у формуванні економічної кон'юнктури та встановлює причинно-наслідковий зв'язок між зміною кількості грошей і величиною валового кінцевого продукту. Теорія М. виникла в середині 50-х років XX ст. у США. Її лідер — глава чиказької школи політичної економії Мілтон Фрідмен, який виступає проти активного і широкомасштабного втручання держави в економіку, проти державних заходів щодо стимулювання попиту. На його думку, державне регулювання економіки є малоефективним через затримки між зміною грошових показників і реальних факторів виробництва, і його слід замінити автоматичним приростом грошової маси в обігу. Грунтуючись на кількісній теорії грошей, на монетарній теорії економічного циклу, М. переоцінює роль грошової маси як визначальної ланки господарського механізму, намагається ліквідувати або сильно звузити соціальні програми держави. Рецепти монетаристської школи значною мірою втілені в програмах Міжнародного валютного фонду.

Монополія *(від гр. mono — один і poleo — продаю)* — крупні підприємства, об'єднання підприємств (картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати), які виробляють переважну кількість продукції певного виду, завдяки чому обмежують конкуренцію, посідають домінуюче становище на ринку, впливають на процес ціноутворення і отримують високі (монопольні) прибутки. Основними причинами виникнення М. є дія закону концентрації виробництва та капіталу, в основі якого лежить усуспільнення виробництва та праці, централізація капіталу, еволюція власності від індивідуальних форм до колективних. Такі підприємства або їх об'єднання монополізують переважну частину науково-дослідних розробок, патентів, ліцензій, передову техніку і технологію, найбільш кваліфіковану робочу силу, найкращі форми та методи організації виробництва та інші фактори. До складу сучасних монополій входять крупні промислові, торгові, транспортні підприємства, банки тощо. Вони, як правило, носять багатогалузевий та міжгалузевий характер. Так, у США серед 500 наймогутніших монополій більшість має у своєму складі підприємства 11 галузей, а наймогутніші — до 30—50 галузей, з 200 наймогутніших корпорацій цієї країни близько 80% — транснаціональні.

Монополія зовнішньоекономічної діяльності

Всередині гігантських монополістичних об'єднань виділяються комбінати (технологічно пов'язані між собою підприємства), диверсифіковані багатогалузеві об'єднання (між підприємствами існують виробничі зв'язки у взаємній поставці комплектуючих виробів тощо), конгломерати (багатогалузеві об'єднання, між якими немає виробничих зв'язків і які пов'язані між собою фінансовим контролем). При з'ясуванні суті монополій недостатньо виходити лише із семантичного значення слів „моно" — один і „полео" —продаю, тобто єдиний продавець, оскільки у розвинутих країнах Заходу типовою є ситуація, коли 3—4 монополістичних гіганти панують у тій чи іншій галузі промисловості, у відповідності з цим критерієм вони не є монополіями (такий стан західні вчені називають олігополією: „оліго" — мало, небагато); а малесенька бакалійна лавочка у сільській місцевості належить до монополії. Насправді олігополія є формою.групової монополії. В Україні з 380 найбільших промислових підприємств 51,8% є єдиними виробниками певної продукції. У господарстві республіки понад 90% монопольних адміністративно-організаційних структур.

Монополія зовнішньоекономічної діяльності — зосередження всієї зовнішньоекономічної діяльності в руках держави, здійснення нею валютного регулювання експортно-імпортних операцій та керівництво іншими сферами такої діяльності (митний контроль, науково-технічне співробітництво тощо). М.з.д. реалізується шляхом визначення державою організацій, які мають право здійснювати зовнішньоторговельні угоди та контроль за ними, встановлення порядку зовнішньоекономічних операцій, домінування адміністративних важелів у керівництві зовнішньоекономічними зв'язками тощо. М.з.д. охоплює експортно-імпортні та валютні операції, науково-технічні послуги, пов'язане із зовнішньоекономічною діяльністю страхування, митний контроль та інші сфери. Головною метою М.з.д. є використання зовнішньоекономічних зв'язків для вирішення проблем народного господарства та його захист від негативного впливу іноземного капіталу. Найважливішою складовою частиною М.з.д. є монополія зовнішньої торгівлі, яка означає виняткове право держави в експортно-імпортних операціях, їх валютне регулювання, а також керівництво і контроль над зовнішньою торгівлею спеціально уповноваженими органами. У колишньому СРСР регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснювалось переважно адміністративними методами, що призводило до зниження ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, штучного відриву внутрішнього виробництва від зовнішнього ринку і гальмування процесу впровадження госпрозрахункових відносин у цій сфері. Після проголошення державної незалежності України відбувся невиправдано поспішний злам М.з.д., суттєво послаблено валютне регулювання експортно-імпортних операцій, що нанесло великих збитків народному господарству. Так, в 1992 р. за кордон було вивезено продукції на 3,2 млрд. дол., а в державну скарбницю потрапило лише 165 млн. Послаблення М.з д. рекомендують проводити в залежності від ступеня роздержавлення і приватизації економіки, впровадження повного госпрозрахунку,

набування досвіду зовнішньоекономічної діяльності, посилення конкурентоспроможності національних товарів і послуг, стабільності національної валюти та ін.

Монопольна рента — особлива форма земельної ренти, яка утворюється в сільському господарстві та добувній промисловості шляхом встановлення монопольних цін на рідкісні продукти землеробства (сорти винограду, цитрусових, екологічно чисті продукти), метали, мінерали та інші корисні копалини. На такі товари попит, як правило, перевищує пропозицію, в результаті чого вони продаються вище вартості, за монопольно високими цінами. Коли запаси рідкісних корисних копалин виснажуються, відповідні земельні ділянки втрачають своє значення, зникає й отримувана з них М.р. Вона виникає на нових ділянках, якщо там розвідані і видобуваються рідкісні корисні копалини. М.р. може також виникати у вигідно розташованих житлових кварталах міста або в місцях, де зосереджуються різні фінансові інститути. В цьому випадку береться більша плата за оренду приміщень, квартиру тощо.

Монопольна ціна — різновид ринкової ціни товару або послуги, яка встановлюється монополіями вище або нижче вартості товару чи послуги і забезпечує їм монопольний прибуток. М.ц. встановлюється внаслідок виробництва монополіями переважної кількості товарів чи послуг певного виду, обмеження ними конкуренції, досягнення панівного становища на ринку. Встановлення М.ц. досягається різними способами. При випуску нової продукції з метою завоювання ринку спочатку встановлюється низька (нижче витрат виробництва) ціна, витісняються конкуренти. Згодом ціна піднімається (вище вартості). Монопольно високі ціни встановлюються крупними компаніями на товари та послуги воєнного призначення, виконані на замовлення держави. Значного поширення набула система зв'язаних цін, при якій ціна на основний товар відносно невисока, а на комплектуючі частини завищена. Широко використовується і практика „лідерства у цінах", при якій декілька олігополістів, щоб уникнути „війни цін", шляхом негласної угоди приймають ціни фірми-лідера, як правило, найкрупнішої монополії. За умов існування у галузі дуже крупного виробника і багатьох дрібних чи середніх монополія може свідомо уступати частину ринку таким фірмам, а сама встановлює обсяги виробництва і ринкові ціни на рівні, який максималізує її прибутки. Монопольно низькі ціни встановлюються на товари та послуги, які закуповує крупна компанія, на комплектуючі деталі дрібних та середніх фірм через контрактну систему; на сировину, яка закуповується в країнах, що розвиваються; на товари, виготовлені у державному секторі економіки і т.д. Практика встановлення монопольних цін призводить до зменшення реальних доходів населення, сприяє розвиткові інфляційних процесів тощо. Уряд України в 1993 р. запровадив пряме державне встановлення цін на продукцію природних монополістів. Для інших монополій передбачено встановлення жорсткого державного контролю за цінами через систему декларування, у процесі якого державні органи на основі поелементного контролю виробничих затрат та прибутку визначають правомірність зміни цін.

Монопольний прибуток — вид доходу, економічна форма реалізації панування монополії, зокрема монополізації науково-дослідних розробок, патентів, ліцензій, передової техніки і технології, найбільш освіченої та кваліфікованої робочої сили, найпрогресивніших форм та методів організації та управління виробництвом. Основними джерелами М.п. є: експлуатація висококваліфікованої робочої сили; привласнення частини додаткової вартості, створеної на дрібних та середніх підприємствах, пов'язаних з монополією через систему контрактів. Так, американська компанія „Дженерал моторс" має монопольні відносини з майже 40 тис. підприємств, які виготовляють для неї окремі деталі, вузли, займаються реалізацією виготовленої продукції. Третім джерелом М.п. є частина доходів населення (заробітна плата, дивіденди тощо), яке купує у монополій продукцію за завищеними цінами. Ще одним джерелом М.п. є надприбуток, який отримують гігантські монополістичні об'єднання в результаті впровадження нововведень (передових технологій, кращих методів організації праці тощо). Структура М.п. може бути виражена формулою: $P_{мон} = P_1 + P_2 + P_3$, де P_1 —середній прибуток, отримуваний підприємцями за умов вільного переливу капіталу в результаті дії міжгалузевої конкуренції; P_2 — звичайний надприбуток, який отримують підприємці, що здійснюють нововведення; P_3 — монопольний надприбуток від використання (зловживання) монопольного становища.

Моральний знос основних фондів — зменшення вартості засобів праці внаслідок науково-технічного прогресу і зростання продуктивності праці. М.з.о ф. відбувається у двох формах: 1) втрата засобами праці частини своєї початкової вартості внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, які виготовляють такі засоби. Коли виробництво в цих галузях стає масовим, зменшується вартість засобів праці, внаслідок чого вони продаються за нижчими цінами. Тому вартість старих засобів праці, які мають такі ж технічні характеристики, що й нові, визначаються новою вартістю і відповідно нижчою ціною; 2) втрата вартості раніше придбаних засобів праці, але менш економічних, ніж нові, що з'явились у результаті науково-технічного прогресу. Вартість старих засобів праці знижується пропорційно відносному зменшенню їх ефективності. Конкуренція змушує вводити нову техніку. Масових масштабів М.з.о ф. набуває в період економічних криз. З метою зменшення втрат від М.з.о.ф. підприємці встановлюють значно вищі норми амортизації. Регулюючу роль у цьому процесі відіграє держава. Щоб зменшити такі втрати, слід інтенсивно використовувати засоби праці. В Україні переважна маса засобів праці у промисловості зношена фізично (близько 65%) і морально (понад 95%).

Мотивація трудова *(від фр.motif — спонукальна причина, привід до будь-яких дій)* — усвідомлене і цілеспрямоване спонукання працівника до праці шляхом стабільного впливу на його потреби, інтереси та цілі. М.т. є складовим елементом управління. Оскільки в основі трудової діяльності людини лежать її потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, то для створення тривалих мотивів людини до праці необхідно впливати на

розвиток її потреб, особистого інтересу та сприяти розкриттю творчих здібностей. Існує три види М.т.: матеріальна, моральна, адміністративна. Тому необхідно створювати і вдосконалювати матеріальні, моральні та адміністративні стимули до праці. Матеріальна мотивація реалізується через систему оплати робочої сили, виплат дивідендів на акції, отримання частки доходу від особистої власності (на житло, землю, тощо). Цей вид мотивації передбачає і застосування матеріальних санкцій. Так, при допущенні браку відраховується частина зарплати. Моральна мотивація у розвинутих країнах Заходу, зокрема у США, реалізується при використанні системи оцінювання заслуг, згідно з якою для кожного фактора, що оцінюється, складається шкала оцінок робітників у балах. До оцінки заслуг вносяться такі показники, як відданість фірмі, готовність до співробітництва, що прирівнюється до фактора кваліфікації. Через певний комплекс заходів у працівників великих компаній виховується почуття гордості за свою фірму тощо. Адміністративна мотивація спирається на дисципліну праці, відповідальність працівника Існують різні форми дисциплінарного покарання (зауваження, догана, штраф, звільнення з роботи) і дисциплінарного заохочення.

Нагромадження капіталу — перетворення додаткової вартості у капітал. Для капіталізму характерне розширене відтворення, при якому частина додаткової вартості спрямовується у фонд нагромадження, а інша —споживається як дохід. Перетворення додаткової вартості у капітал здійснюється при наявності на ринку додаткових засобів виробництва, додаткової робочої сили і додаткових засобів, необхідних для її залучення. Н к. є однією з історичних форм розширеного відтворення, що зумовлює розвиток продуктивних сил, еволюцію відносин власності, створює матеріальні умови виробництва для вищого суспільного укладу. Процес Н.к. відбувається у двох основних формах: 1) концентрації капіталу; 2) його централізації. При певному рівні концентрації виробництва і капіталу обидва ці процеси ведуть до появи монополій, які мають можливість систематично збільшувати нагромадження капіталу за рахунок привласнення монопольного прибутку. В розвинутих країнах важливу роль у нагромадженні капіталу відіграє держава. Це здійснюється шляхом проведення політики прискореної амортизації, надання податкових пільг, кредитів тощо. До факторів, які стимулюють ріст нагромадження капіталу, належить передусім науково-технічна революція, яка зумовлює поглиблення суспільного поділу праці, а тим самим появу нових галузей, виробництв, видів продукції, що вимагає великих капіталовкладень. Разом з тим НТР веде до підвищення ефективності виробництва, знижує капіталоємкість продукції і підвищує коефіцієнт фондовіддачі, що дозволяє при менших фінансових засобах збільшувати виробництво. Ця обставина виступає як фактор, який зумовлює тенденцію до зменшення норми нагромадження.

Натуральне господарство *(від лат.natura — продукти, товари як платіжний засіб замість грошей)* — тип господарства, в якому продукти

виробляються лише для внутрігосподарського споживання, задоволення потреб виробників. Н.г. переважає в умовах недостатнього розвитку продуктивних сил, суспільного поділу праці, товарно-грошових відносин, коли виробничі відносини є прозорими, тобто безпосередніми відносинами між людьми Для Н.г. характерні традиційність, обмеженість виробництва і споживання, незмінність пропорцій і структури виробництва, рутинна техніка і т ін. З розвитком продуктивних сил товарне виробництво витісняє Н.г. У той же час пережитки Н.г. зберігаються і в умовах панування товарно-грошових відносин. У багатьох слаборозвинутих країнах натуральні форми господарювання складають значну, а в деяких країнах — переважну частину економіки.

Натуральні показники — показники, які характеризують кількісно і якісно (у фізичних і умовних одиницях виміру) сукупність створених у суспільному виробництві споживчих вартостей. Прикладом Н.п. у фізичних одиницях виміру є показники в кілограмах, центнерах, метрах, штуках, кіловат-годинах, літрах тощо. Для вимірювання однорідної за споживчими якостями продукції, яка не зовсім порівняльна між собою, застосовуються умовні натуральні вимірники (так, мінеральні добрива вимірюються у перерахунку на 100% споживчих речовин). Н.п. мають велике значення для характеристики суспільного виробництва, оскільки характеризують не тільки кількісні, але й споживчі властивості продукції, яка випускається, її асортимент, номенклатуру. Застосування Н.п. дозволяє визначати кількість тих чи інших споживчих вартостей, що припадає на душу населення, з'ясовувати збалансованість виробництва і споживання тощо. Визначення потреб економіки в цілому і її окремих сфер, галузей у матеріалах, готових виробах і т.д. також здійснюється за допомогою Н.п., які в даному випадку виступають, як певні норми і нормативи. Система Н.п. служить базою для розрахунку вартісних показників.

Наука як продуктивна сила суспільства — сфера розумової діяльності людства, яка полягає у розробці і теоретичній систематизації знань про реальну дійсність, що використовуються для підвищення ефективності виробництва матеріальних і духовних благ. Це передбачає органічний взаємний зв'язок між науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами (НДДКР), з одного боку, масовим виробництвом — з другого. Н. є загальним духовним продуктом суспільного розвитку, загальним інтелектом, суспільним знанням. Перетворення Н. у безпосередню продуктивну силу суспільства розпочалось з промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст. разом з виникненням великого машинного виробництва. В умовах НТР роль Н. кардинально змінилася, вона перетворилась у безпосередню продуктивну силу, що характеризується такими основними рисами: а) замість експериментальних знань на перше місце вийшли теоретичні; б) Н. в більшості галузей виробництва поступово перетворюється у початкову стадію безпосереднього матеріального виробництва; в) безперервно відбувається „онаучування" виробництва, тобто виробничі процеси набувають наукового характеру; г) розвиток Н. є основою переходу до

інтенсивного економічного росту, оскільки використання її досягнень дозволяє поліпшувати економічну якість машин, обладнання, транспорт тощо, інтенсифікувати технологічні процеси, вдосконалювати організацію виробництва і праці. В умовах НТР все більшого значення для росту ефективності виробництва, його мобільності набувають якісно нові знаряддя виробництва — ЕОМ, інформаційна техніка, формується гнучка виробнича система як принципово новий тип машин, які складають основу майбутнього автоматизованого виробництва. Все це дозволяє ефективніше задовольняти зростаючі потреби суспільства, поліпшувати якість продукції тощо. Україна значно відстає від розвинутих країн Заходу стосовно процесів перетворення Н. у безпосередньо продуктивну силу. Так, у виробництво впроваджується менше 20% винаходів, на розвиток Н. витрачається менше 1% ВНП, тоді як у розвинутих країнах світу — приблизно 3% ВНП.

Наукова організація праці — система заходів, яка забезпечує зростання ефективності живої праці, використовуючи при цьому досягнення науки і передового досвіду. Н.о.п. покликана сприяти вирішенню економічних та психофізіологічних проблем. Вирішення економічних завдань спрямоване на зростання продуктивності праці, поліпшення якості продукції та умов праці, зниження витрат виробництва, економію матеріальних і трудових ресурсів, розвиток творчої ініціативи працівників тощо. Вирішення психофізіологічних проблем передбачає створення на робочих місцях сприятливих умов праці, збереження здоров'я і працездатності працівників, належного психологічного клімату і т.ін. До умов праці належать: санітарно-гігієнічні умови (ступінь забруднення повітря і середовища, вібрація, освітлення, вологість, рівень температури, інтенсивність шуму тощо), фізичні небезпеки, контакти з іншими людьми. Близькі до таких умов фізичні вимоги (установлений темп роботи, тривалість робочого циклу, прив'язаність до робочого місця тощо). Умови праці повинні стимулювати працівника до ефективної, продуктивної праці, до творчого пошуку. Основними напрямами Н.о.п. є забезпечення належних умов праці; поліпшення організації підбору, підготовки й підвищення кваліфікації кадрів; впровадження передових прийомів і методів праці та вдосконалення її нормування; впровадження прогресивних форм і методів матеріального і морального стимулювання; зміцнення дисципліни праці і підвищення творчої активності працівників. Впровадження Н.о п. є важливим фактором зростання її продуктивності, кращого використання уречевленої праці.

Науково обгрунтовані норми споживання — нормативи споживання продовольчих і непродовольчих товарів, які відповідають раціональним науково-обгрунтованим потребам здорової культурної людини.

Науково-технічна революція — революційні зміни у взаємодії людини і природи, у технологічному способі виробництва і насамперед — у системі продуктивних сил. Н.т.р. починається в середині 50-х років XX ст. і характеризується перш за все процесом перетворення науки у безпосередню продуктивну силу. Таке перетворення почалося ще в період першої промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст. і

завершилось в епоху НТР. Суть НТР повно розкривається в її основних рисах: 1) випереджаюче зростання науки у системі „наука — техніка — виробництво". Функцію безпосередньої продуктивної сили наука виконує через механізм реалізації наукових винаходів у машинах, робочій силі, предметах праці та інших елементах системи продуктивних сил; 2) фундаментальні зміни у техніці — штучно створених засобах праці, які посідають проміжне місце у взаємодії людини і природи. Такі зміни виявляються насамперед у появі четвертої ланки машин — автоматичного керуючого пристрою, який долає обмеженість психофізичних можливостей людини як суб'єкта, що управляє й істотно змінює роль людини у процесі виробництва; 3) докорінні перетворення головної продуктивної сили — працівника. Вони передбачають радикальну зміну праці, перевагу розумових зусиль, духовних здібностей людини до організації й управління виробництвом, високий рівень освіти й кваліфікації, вирішальну роль серед її потреб — потребу у вільній і творчій праці, у розвитку здібностей; 4) докорінне перетворення предметів праці, поява принципово нових видів матеріалів з наперед заданими властивостями; 5) виникнення принципово нових технологій — лазерних, плазмових; 6) революція щодо використання людьми сил природи. Вперше таке застосування мало місце під час промислової революції, коли у безпосередньому виробництві використовувались такі сили природи, як вітер, пара, електроенергія. За умов НТР використовується ядерна та термоядерна енергія, розробляються методи застосування енергії сонця, океанських припливів, підземного тепла Землі та ін.; 7) початок інформаційної революції, матеріальною основою якої є поява принципово нових засобів передачі інформації (космічних, волоконно-оптичних засобів зв'язку). Україна значно відстає від розвинутих країн Заходу щодо розгортання НТР. Це зумовлено насамперед незначними витратами на розвиток науки. Так, питома вага витрат держави на дані цілі у валовому національному продукті розвинутих країн Заходу складає близько 3%, а в Україні — менше 1%. Згідно з прогнозами, у 2000 р. частка електронної промисловості, телекомунікацій та інформаційних послуг у валовому національному продукті Японії становитиме понад 20%, а близько 70% робочої сили буде зайнято в інформаційному та комунікаційному секторах економіки. У той же час в Україні переважає технологічний спосіб виробництва, що базується на машинній та значною мірою на ручній праці. Щоб не відстати ще більше від розвинутих країн світу, витрати на науку повинні бути не меншими 3% ВНП

Науково-технічний потенціал *(від лат. potencia — сила, потужність)* — комплексна характеристика рівня розвитку системи продуктивних сил, ресурсів, які має у своєму розпорядженні суспільство для вирішення соціально-економічних проблем. До поняття Н.-т.п. включаються результати тих видів наукової діяльності і досліджень, які безпосередньо пов'язані із створенням нової техніки і технології, використанням предметів праці, нових джерел енергії, розробкою нових науково-технічних проектів і програм. Н.-т.п. України як складової єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР був досить

вагомий. Так, займаючи всього 2,7% території Союзу і маючи 18% населення, Україна добувала у 1988 р. 25% вугілля, 35% сталі, 41% чавуну, 46% залізної руди, випускала 23% загальної кількості тракторів, 37,1% кольорових телевізорів, 96% тепловозів. У той же час в Україні вироблялось лише 17,5% електроенергії, добувалось менше.7% нафти, 4,2% газу, 15% мінеральних добрив. Наукова діяльність в Україні велась в 1900 наукових установах, організаціях і підприємствах, в яких було зайнято майже 500 тис. наукових працівників, в т.ч. 6,5 тис. докторів і 50 тис. кандидатів наук. У той же час на початку 90-х р. залишались невикористаними 108,9 тис. винаходів, що становило понад 80% створених та зареєстрованих протягом 1985—1990 рр. винаходів. До Н.-т.п. належить загальноосвітній рівень працівників, який в Україні становить 9,5 років. Для порівняння зазначимо, що рівень освіти в розвинутих країнах Західної Європи та в Японії значно вищий. Так, кількість студентів в університетах та інститутах Франції з розрахунку на 10 тис. населення на 27% вища, ніж в Україні.

Науково-технічний прогрес — еволюційний і поступовий розвиток науки і техніки. Довгий час наука і техніка розвивались відокремлено. Їх зближення почалось при мануфактурному виробництві, а завершилось під час першої промислової революції кінця XVIII — початку XIX ст. До цього матеріальне виробництво розвивалось здебільшого завдяки нагромадженню емпіричного досвіду. Паралельно йшов поступовий прогрес наукових знань про природу. Крупне машинне виробництво стало визначатись перш за все прогресом науки і відкрило великі можливості для її технологічного застосування. Тим самим наука і техніка стали органічно пов'язаними, взаємостимулюючи розвиток Революційний етап НТП починається з середини 50-х років XX ст. і отримав назву НТР (див. Науково-технічна революція). Наука при цьому перетворюється у безпосередню продуктивну силу, постійно революціонізуючи розвиток техніки. Характерною рисою сучасного НТП є те, що він охопив всі сторони життєдіяльності суспільства.

Націоналізація *(від лат. natio — народ)* — перехід приватної власності у власність держави. Н має різний соціально-економічний і політичний зміст залежно від того, ким, в інтересах кого і в яку історичну епоху вона проводиться. При феодалізмі Н. здійснювалася з метою централізації влади у боротьбі з окремими феодалами, зміцнення монархії, концентрації землі в руках держави. В ході буржуазних революцій Н. земель сприяла ліквідації економічної бази феодалізму і прискоренню капіталістичного розвитку. У 2-й половині XIX ст. швидкий розвиток продуктивних сил привів до того, що окремі сфери і галузі економіки за своїми масштабами стали переростати межі приватної власності. Це спонукало в ряді країн до Н. шляхів сполучення і засобів зв'язку в інтересах розвитку економіки або в політичних і фіскальних цілях За своїм характером Н. може носити як прогресивний, так і реакційний характер. Прогресивна лише та Н., яка викликана потребами розвитку продуктивних сил. Після Жовтневої революції в Росії Декретом про землю було відмінено приватну власність на землю і

оголошено її державною власністю. Крім того, вся власність на засоби виробництва була націоналізована методом безоплатної конфіскації. До рук держави перейшли на тільки великі, але й середні і переважна більшість дрібних промислових установ, що відбувалося врозріз з вимогами продуктивних сил, економічної системи і носило тоталітарний характер. Н. у розвинутих країнах Заходу — це один із проявів дії закону одержавлення капіталістичної економіки.

Національне багатство — сукупність створених і нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення, а також природні ресурси. У складі Н б. виділяється суспільне (створене працею) багатство і природне (природні ресурси). Вирішальну роль у соціально-економічному прогресі відіграє суспільне багатство. Поряд з матеріальним Н б суспільство володіє також нематеріальним багатством — нагромадженим науковим, освітнім, кваліфікаційним, культурним потенціалом тощо. Н.б. є найважливішим узагальнюючим показником економічної могутності країни. В колишньому СРСР близько 70% суспільного багатства знаходилось у державній власності, 8% — у власності колгоспів та інших кооперативів і близько 22% — в особистій власності громадян. Найбільшу питому вагу (понад 43%) в структурі багатства займали основні виробничі фонди. Крім них, значну частку становили основні невиробничі фонди, тобто фонди, які функціонують у соціальній сфері — школи, лікарні, житлові будинки тощо. До складу Н.б. також входять домашнє майно населення і товарні запаси народного господарства. В Україні Н.б. (крім нематеріальної форми) у 1991 р. становило 723 млрд крб., у т.ч. основні виробничі фонди — 41,8%, основні невиробничі фонди — 20,5%, особисте майно — 19,8%.

Національний банк України — центральний банк держави, її емісійний центр, вищий рівень банківської системи України. Утворено в 1991 році. Будучи підзвітним лише Верховній Раді України, він має право законодавчої ініціативи. Своє монопольне право випускати грошові знаки та направляти їх в обіг поєднує з операціями, які проводить з резервними фондами та з касовим обслуговуванням комерційних банків, з купівлею та продажем державних цінних паперів та іноземної валюти, з визначенням курсу національної валюти щодо валют інших країн. Свій вплив на діяльність підприємств здійснює через обслуговування комерційних та інших банків, у ході якого проводить відповідну грошово-кредитну політику. Дозвіл на створення комерційних банків дає шляхом їх реєстрації. У процесі становлення власної фінансово-кредитної системи та власної валюти роль Н.б. України особливо відповідальна. Основними функціями Н.б. є: емісія кредитних грошей та вилучення грошей з обігу; акумуляція та збереження касових резервів інших кредитних установ; збереження офіційних золото-валютних резервів; надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів; здійснення розрахунків; грошово-кредитне регулювання економіки; контроль за діяльністю кредитних установ; надання ліцензій на операції із зарубіжною валютою; обслуговування державного боргу країни.

Національний дохід — частина сукупного суспільного продукту, в якому представлена новостворена протягом року в тій чи іншій країні вартість (v + m). У 1992 р. суспільний сукупний продукт в Україні становив 4614 млрд. крб., а Н.д. — 1271 млрд. крб. За натурально-речовим змістом Н.д. складається із засобів виробництва і предметів споживання, які використовуються для нагромадження і споживання. Кількісно Н.д. визначається як різниця між сукупним суспільним продуктом і матеріальними затратами на його створення протягом року (амортизація, сировина, матеріали і т.д.). Розмір Н.д. залежить від кількості працездатного населення, рівня продуктивності та інтенсивності праці. При розподілі Н.д. утворюються такі форми доходів, як заробітна плата, прибуток, процент, рента, орендна плата, дивіденд. Вони називаються первинними, або основними. У результаті перерозподілу такі доходи трансформуються у вторинні, або похідні. Це відбувається через державний бюджет, механізм цін, кредитну систему; внески у різні фонди та ін. В Україні в 1991—1993 рр. Н.д. скоротився на 39%, а у США під час найбільш глибокої економічної кризи 1929—1933 рр. спад виробництва не перевищував 25%, в СРСР під час другої світової війни — на 30%. Подальший перерозподіл Н.д. формує кінцеві доходи у суспільстві, з використанням яких відбувається його споживання. Н.д. складається із фонду нагромадження (приріст основних виробничих і невиробничих фондів, запасів, предметів праці і резервів) і фонду споживання (сукупність благ, придбаних населенням на отримані доходи). Використаний Н д. відрізняється від виробленого Н.д. на величину відшкодування втрат (незібраний або частково зіпсований врожай, втрати від стихійного лиха) і зовнішньоторгового сальдо. В сучасних умовах вирішальним фактором росту Н.д. є ріст ефективності суспільного виробництва і перш за все продуктивності праці. Вони, в свою чергу, тісно пов'язані з прискоренням науково-технічного прогресу, підвищенням загальноосвітнього, культурного рівня працівників, їх активності, розвитком ініціативи трудових колективів.

Невиробнича сфера — сукупність галузей народного господарства і видів діяльності, де виробляються різноманітні нематеріальні послуги для задоволення соціальних, духовних потреб людей і суспільства в цілому. Ці потреби необхідні для всебічного розвитку особи, збереження і зміцнення здоров'я людей. До Н.с. належать житлово-комунальне і побутове обслуговування населення; пасажирський транспорт, зв'язок, охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення, освіта, культура, мистецтво, наука і наукове обслуговування, управління, громадські організації. Розвиток Н.с. залежить від рівня продуктивності праці у матеріальному виробництві, характеру відносин власності, економічної політики держави та інших факторів. У розвинутих країнах світу частка Н.с. досягла величезних розмірів (понад 60%) і тенденція до її зростання зберігається. Соціально-економічна політика колишнього СРСР, яка постійно була зорієнтована на пріоритет матеріального виробництва, стримувала і деформувала розвиток Н.с. Тому і в Україні Н.с. відчуває великі труднощі через слабку матеріальну базу, низьку організацію

обслуговування, малі асигнування, недостатні можливості запозичення передового досвіду із розвинутих країн. Особливо помітне глибоке відставання в галузі освіти, охорони здоров'я, культури.

Невиробничі фонди — частина національного багатства суспільства, яка створена суспільною працею і функціонує у невиробничій сфері. Складаються Н.ф. із запасів продуктів споживчого призначення, особистого (домашнього) майна населення. Основні Н.ф. включають житлові будинки, будови, споруди, машини, обладнання невиробничого призначення. До їх складу входять також фонди житлово-комунального господарства, організацій і установ охорони здоров'я, освіти, культури, мистецтва, науки і органів управління. Основні Н.ф. використовуються поступово, в міру їх зносу. Знос основних Н.ф. — це частина фонду споживання. Знос основних фондів у житлово-комунальному господарстві є елементом особистого споживання населення, знос інших основних Н.ф. входить до складу частини фонду споживання, яка є споживанням матеріальних благ в установах і організаціях невиробничої сфери. Основні Н.ф. відтворюються за рахунок фонду нагромадження. Запаси товарів і продуктів споживчого призначення включають запаси готової продукції підприємств, які випускають предмети споживання, товарні запаси в оптовій і роздрібній торгівлі, а також запаси сільськогосподарської продукції споживчого призначення. Особисте (домашнє) майно населення складається з предметів домашнього вжитку (одяг, меблі, побутові прилади, автомобілі тощо). Житлові будинки входять до складу основних Н.ф.

Негативний прибутковий податок характеризує становище, коли сума економічних благ, які отримують окремі групи населення за рахунок державного бюджету чи спеціальних фондів, перевищує суму сплати ними податків. Іншими словами — Н.п.п. означає зобов'язання уряду субсидувати громадян, коли їхні доходи падають нижче певного рівня. Н.п.п. передбачає, по-перше, гарантований щорічний дохід сім'ї, нижче якого він падати не повинен. По-друге, він включає коефіцієнт скорочення допомоги, що вказує, на яку суму зменшується допомога при наявності заробітку. Напр., за планом гарантований щорічний дохід дорівнює 8 тис. дол., а коефіцієнт скорочення допомоги складає 50%. Таким чином, якщо у сім'ї немає доходів, вона відповідно до принципів Н.п.п. буде отримувати субсидію у розмірі 8 тис. дол.

Якщо вона заробляє 4 тис. дол., то втратить 2 тис. дол. із субсидії (тобто 50% від заробітку в 4 тис. дол.) і її загальний дохід складатиме 10 тис. дол. (заробіток в 4 тис. дол. + 6 тис. дол. допомоги). Якщо зароблено 8 тис. дол., то субсидія скоротиться до 4 тис. дол. і т.д.

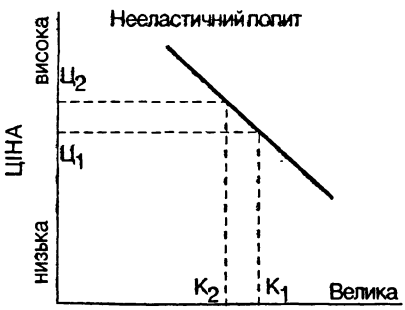
При заробітку 16 тис. дол. субсидія зводиться до нуля, в цьому випадку нормальний прибутковий податок знімається з дальшого приросту заробітку і називається доходом, який повністю використовується на покриття споживчих потреб.

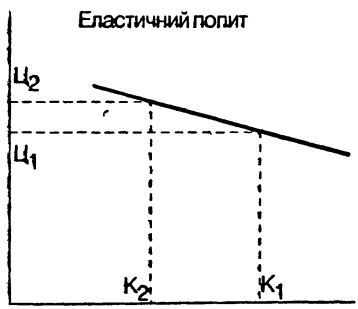
Незавершене виробництво— продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Включає надходження матеріалів із складу в цех, їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі

виробів на склад готової продукції. Отже, до Н.в. належать предмети праці, які знаходяться у процесі виробництва, очікують обробки або перебувають на контролі, в процесі транспортування, а також напівфабрикати на цехових складах. Розміри Н.в. залежать від обсягів загального виробництва продукції, тривалості виробничого циклу та ін. Внаслідок цього відносна величина Н.в. в оборотних коштах підприємств значно відрізняється в різних галузях виробництва: порівняно низька питома вага Н.в. у харчовій, текстильній промисловості, вища — в машинобудуванні, у кораблебудуванні та ін. Оптимальні розміри Н.в. необхідні підприємствам для ритмічного випуску продукції, повного використання виробничих потужностей і робочої сили. В умовах повного господарського розрахунку підприємства намагаються оптимізувати величину Н.в., зменшити розміри зв'язаних у ньому оборотних коштів, що є істотним фактором збільшення прибутку, підвищення рентабельності виробництва.

Нееквівалентний обмін — стабільне порушення пропорцій між затратами на виробництво товарів і їх відшкодуванням при зовнішньоекономічних зв'язках, експорті та імпорті. У результаті товар меншої вартості оцінюється як товар з більшою вартістю, що і призводить до порушення принципу еквівалентності обміну. У результаті виникають умови для отримання країною - імпортером (експортером) в обмін на даний товар такої ж кількості товару з меншою або більшою вартістю. Теоретично в цьому полягає можливість вартісної нееквівалентності обміну в сфері світових господарських відносин, що пов'язано з географічною, транспортною віддаленістю партнерів, наявністю певних національних бар'єрів при міжнародних обмінних операціях. На практиці пропорції обміну, в т.ч. у сфері світових господарських відносин, виникають на основі співвідношення цін, що може призводити до порушення еквівалентності обміну при експортно-імпортних операціях. Різноспрямовані і різновеликі зміни цін на окремі товари і групи товарів зумовлюють виникнення Н.о.

Нееластичний попит — попит, який під впливом незначної зміни ціни на певний товар чи послуги майже не змінюється. Запропоновані нижче схеми засвідчують, що збільшення ціни з $Ц_1$ до $Ц_2$ веде в одному випадку





до відносно невеликого падіння попиту з K_1 до K_2. А те ж саме збільшення ціни в іншому випадку призводить до істотного падіння попиту з K_1 до K_2. Це є еластичний попит — тобто попит, який зазнає значних змін під впливом невеликої зміни ціни.

Найменш еластичним є попит за таких обставин: 1) відсутність альтернативних товарів, а також конкурентів; 2) повільна реакція покупців на підвищення цін, 3) небажання покупців оперативно шукати дешевші товари; 4) визнання того, що підвищення ціни спричинило поліпшення якості товару, ріст інфляції тощо. За еластичного попиту продавцям доцільно знизити ціни, що приведе до збільшення обсягу загального доходу. Такий підхід матиме смисл доти, поки зберігаються пропорції росту затрат на виробництво і збут товару.

Немонополістичний сектор — частина економіки розвинутих країн, де переважають дрібні та середні підприємства, які через механізм цін, контрактну систему тощо підпорядковуються крупному монополістичному, в т.ч. олігополістичному капіталу. До Н.с. входять:

1) Дрібнотоварне господарство — велика кількість дрібних некапіталістичних підприємств, які базуються на приватній власності на засоби виробництва, на особистій праці власника, членів його сім'ї і працюють на ринок. Це — дрібні фермери, селяни, кустарі, ремісники, підприємці із сфери послуг, доходи яких майже повністю використовуються на особисте споживання Для цих підприємств характерна повна відсутність найманої праці або наявність її в межах, які не дозволяють власнику звільнитись від фізичної праці і зосередитись лише на управлінні; надзвичайно мала норма нагромадження капіталу майже повністю виключає розширене відтворення. 2) Товарно-капіталістичне господарство — дрібні і середні капіталістичні фірми, які використовують найману працю, привласнюють середній прибуток, не мають можливості диктувати ціни на ринку тощо. Десятки і сотні тисяч дрібних і середніх фірм у розвинутих країнах світу не витримують конкуренції і часто розорюються, але на їх місці виникають нові.

Необхідна праця — праця, затрачена на виробництво необхідного продукту, який забезпечує відтворення робочої сили працівника та членів його сім'ї Така праця становить лише частку робочого часу, а другу частку складає додаткова праця, результат якої привласнюється власником засобів виробництва. Якісні особливості і форми Н п. визначаються в кожній соціально-економічній формації характером відносин власності. Внаслідок цього заробітна плата відповідає лише частині вартості продукту, створеного робітником, а саме — частині, створеній Н.п.; її величина коливається між вартістю робочої сили, яка визначається затратами виробництва, і вартістю відтворення самого робітника, тобто сумою необхідних засобів до життя, що споживаються робітником і його сім'єю. З початку НТР межі необхідної праці, а отже і величина необхідного продукту, у розвинутих країнах світу збільшувались, що дозволяло задовольняти зростаючі матеріальні та духовні потреби працівників.

Необхідний робочий час— частина робочого часу, протягом якого створюється необхідний продукт, що використовується для задоволення

матеріальних і духовних потреб працівника і членів його сім'ї, для відтворення фізичної і розумової здатності до праці. Решта робочого часу називається додатковим. Праця, затрачена протягом Н р.ч., є необхідною працею. Поділ робочого дня на необхідний і додатковий робочий час пов'язаний з розвитком суспільного поділу праці, збільшенням продуктивності, еволюцією відносин власності тощо. Н.р.ч. визначає вартість робочої сили як товару, а споживча вартість цього товару полягає у здатності створювати вартість більшу, ніж його вартість. Додаткова вартість — це різниця між всією вартістю, створеною працівником протягом необхідного і додаткового часу, і вартістю робочої сили, яка визначається Н.р.ч. У зв'язку з дією закону зростання потреб, розвитку фізичних, розумових, творчих, організаторських здібностей працівника тощо зростає вартість його робочої сили, а отже і величина Н.р.ч.

Необхідний продукт — частина суспільного продукту, необхідна для нормального відтворення фізичних і духовних здібностей робітника і членів його сім'ї. Час, протягом якого виробляється Н.п., —необхідний робочий час, а праця, затрачена протягом цього часу, —необхідна праця. Розміри Н.п. визначаються величиною сукупного суспільного продукту, його поділом на Н.п. і додатковий продукт, що насамперед залежить від характеру існуючих у суспільстві відносин власності. В кооперативах виробництво Н.п. має особливості, зумовлені специфікою власності. Він формується як частина валового доходу кооперативу, який спрямовується на оплату праці і вирішення соціальних програм. Визначення розмірів вказаної частини доходу є винятковим правом членів кооперації. Перехід до економічних методів управління народним господарством створює передумови для повної ліквідації зрівнювальних тенденцій в оплаті праці, відроджує нові форми організації виробництва, які зміцнюють залежність рівня споживання від результатів трудової діяльності. В нинішніх умовах складний характер взаємовідносин держави, колективів підприємств, кооперативів, окремих виробників викликає суперечності у формуванні Н.п. За нерозвинених товарно-грошових відносин і способів їх економічного регулювання з'являється можливість виникнення „групового егоїзму", необгрунтованого підвищення цін, вимивання дешевого асортименту, інфляційних тенденцій і дефіциту товарів.

Неокласична економічна теорія — економічна теорія, дослідженням якої є поведінка т.з. „економічної людини" (homo economicus), яка в якості продавця робочої сили, споживача чи підприємця намагається максималізувати свій дохід, звести до мінімуму затрати (зусилля). Н.е.т. виникла в 70-х роках XIX ст., її засновники — відомі австрійські економісти К.Менгер, Ф.Візер, Е.Бем-Баверк, швейцарські вчені У.Джевонс, Л.Вальрас та ін. Основною категорією свого вчення прихильники Н.е.т. вважають граничну корисність, протиставляючи її теорії трудової вартості (див.Гранична корисність). Вони також висунули теорію загальної економічної рівноваги, згідно з якою механізм вільної

конкуренції (і перш за все ринкового ціноутворення) забезпечує „справедливу" винагороду кожному з факторів виробництва і повне використання економічних ресурсів. Н.е.т. досягла найбільшого розвитку в роботах англійських економістів А.Маршалла і А.Пігу. В рамках „неокласичного відродження" важливу роль відіграє теорія монетаризму (див.Монетаризм).

Неоколоніалізм — система економічних, політичних, правових, ідеологічних та інших відносин, що базуються на нерівноправному становищі слаборозвинутих країн у світовому господарстві. Визначальними серед них є відносини економічної залежності країн, що розвиваються, від промислово розвинутих. Більшість цих країн бореться за економічну самостійність. Економічну залежність слід відрізняти від взаємозалежності, яка є об'єктивним процесом поглиблення міжнародного розподілу праці у формі спеціалізації і кооперування виробництва. Форми Н. змінюються, оскільки змінюється стратегія транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків у країнах, що розвиваються. Основними каналами Н. є боргові платежі. Сума зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, виражається астрономічними цифрами, в результаті чого відплив капіталів із цих країн є надто великий. Про зміну форм Н. свідчить те, що раніше іноземні капіталовкладення головним чином спрямовувались у гірничодобувну промисловість і в сільське господарство, а тепер все більше їх йде в обробну промисловість, сюди експортуються екологічно нечисті виробництва. Разом з тим останнім часом виділяються країни, які випускають товари, що вимагають порівняно високої кваліфікації праці. В сучасних умовах зростає залежність від імпорту засобів виробництва, нових технологій із розвинутих країн. Ця залежність отримала назву „технологічного неоколоніалізму" .

Нерівність доходів — нерівність при розподілі доходів між соціальними верствами і групами, зумовлена механізмом ринкової системи. Крім того, така нерівність викликана відмінностями у здібностях людей (інтелектуальних, фізичних і естетичних), рівні освіти, професійної підготовки, професійними смаками і ризиком, володінням власністю, можливістю впливати на рівень ринкових цін, а також дискримінацією, наявністю контактів (зв'язків), успіхами чи невдачами.

Нетрудові доходи — доходи, отримані в результаті порушення принципів розподілу, а також правових норм того чи іншого суспільства. До Н.д. належать: 1) доходи, які виникають у результаті непослідовного проведення державою принципів розподілу в рамках суспільно організованої системи формування доходів. Вони зумовлені впровадженням нераціональної заробітної плати, яка не відповідає кількості, якості і суспільно визнаним результатам праці; 2) доходи, які утворюються за рахунок результатів індивідуальної чи групової діяльності з використанням суспільно організованого виробництва, але з порушенням правової і адміністративно-господарської регламентації; 3) доходи, які формуються за рахунок незаконних форм їх перерозподілу. Це різноманітні незаконні операції з дефіцитними товарами і послугами,

які штучно створюються в торгівлі, використання службового становища (корупція, підкуп, побори, грошові подачки тощо); 4) доходи, які формуються за рахунок незаконного вилучення у держави її ресурсів; розкрадання державної власності; розбіжності між реальним рухом вартостей і фіксованим у звітності; незареєстроване, сховане від обліку і контролю виробництво. Для боротьби з Н.д. використовується система заходів економічного, організаційного, правового і виховного характеру.

Ніша ринку *(від лат.nodeo — гніздо)* — вузька сфера, область на ринку товарів і послуг. Для успіху в бізнесі важливо не просто правильно визначити для себе ринок, але й знайти на ньому ту дуже вузьку галузь, місце, ще не зайняте або недостатньо використане конкурентами, освоївши яке, нове підприємство, нове виробництво або вид комерційної діяльності можуть стати прибутковими. Н.р. означає ситуацію або вид діяльності, спеціально визначений для будь-чиїх індивідуальних здібностей і характерів.

Нова економічна політика — політика, яка проводилася урядом колишнього Радянського Союзу з 1921 р. до кінця 20-х — початку 30-х років. Основи цієї політики були розроблені В.І.Леніним. Означала використання в інтересах будівництва нової держави товарного виробництва, товарно-грошових відносин, принципів госпрозрахунку, відродження кредитної системи тощо. З осені 1921 року стали організовуватись великі ярмарки, відкрились торгові біржі. Були прийняті рішення про використання державного капіталізму у вигляді концесій, оренди, змішаних товариств; про створення приватних підприємств з кількістю працюючих не більше 20 чоловік, пізніше — і більших; про розвиток кустарно-ремісничих виробництв. У сільському господарстві з метою розширення виробництва і збільшення товарності дозволялася оренда землі і використання найманої праці. Умови непу вимагали перебудови управління народним господарством. У жовтні 1921 року був створений Держбанк, на який покладались завдання державного регулювання грошового обігу. Наприкінці 1922 р. були випущені перші стійкі грошові знаки в золотому розрахунку — червінці, що забезпечило твердий валютний курс рубля на світовому ринку. В управлінні господарством стали використовуватись економічні важелі (через механізм оподаткування тощо). В 1922 році до міст і промислових центрів посилився приплив сільськогосподарських продуктів і промислової сировини, почалось відновлення промислових підприємств. Водночас з легкою промисловістю поступово оживала й важка.

Новий міжнародний економічний порядок (НМЕП) — концепція перебудови міжнародних економічних відносин відповідно з комплексом вимог економічно відсталих країн для подолання їх нерівноправного становища у сфері зовнішньо-економічних відносин. Принципи НМЕП проголошують: суверенітет кожної держави над своїми багатствами, в т.ч. природними ресурсами й економічною діяльністю; інтегрована програма з сировини; ліквідація бар'єрів на шляху промислових товарів країн, що розвиваються, на ринки промислово розвинутих країн, передача країнам, що розвиваються, передової

технології на пільгових в комерційному відношенні умовах; обмеження негативних наслідків діяльності транснаціональних корпорацій; реформа світової валютної системи; зміцнення економічної співпраці. В майбутньому ці норми і вимоги отримали розвиток у діяльності всієї системи економічних органів ООН і були зосереджені у 25 вузлових проблемах. Це — проблеми допомоги і сприяння, міжнародної торгівлі, міжнародних фінансів, індустріалізації, реалізації програм розвитку технології і бізнесу, соціальних питань, а також політичні й інституційні проблеми.

“Ножиці цін” — розбіжність рівнів і динаміка цін у сфері міжнародної торгівлі на окремі групи товарів, у першу чергу на готові вироби і паливно-сировинні товари. Показник „Н.ц.“ використовується в статистиці зовнішньої торгівлі і при аналізі її результатів для оцінки еквівалентності обміну між розвинутими країнами-експортерами готової продукції, зокрема машин, обладнання, і країнами, що розвиваються, — постачальниками сировини, палива і сільськогосподарської продукції. „Н.ц.“ застосовуються як інструмент вилучення прибутку із аграрно-сировинних країн. Концепція міжнародної економічної безпеки передбачає необхідність ліквідації „Н.ц.“ як складової частини нового міжнародного економічного порядку. Поняття „Н.ц.“ також використовується для характеристики зростаючого розходження цін на промислові товари та сільськогосподарську продукцію всередині країни.

Номінальна і реальна ставки процента — номінальна — це процентна ставка, виражена в доларах за поточним курсом. Реальна — ставка, виражена в незмінних доларах з поправкою на інфляцію. При визначенні ролі ставки процента у прийнятті рішень про інвестиції в умовах інфляції виникає розбіжність між грошовою (номінальною) та реальною ставкою процента. Реальна ставка процента дорівнює номінальній ставці мінус рівень інфляції. Реальна, а не номінальна, ставка процента має важливе значення у прийнятті рішень про інвестиції. При цьому кмітливі інвестори планують позичку з урахуванням втрати грошовою одиницею реальної вартості.

Номінальна заробітна плата *(від лат.nominalis — іменний)* — сума грошей, яку отримують робітники і службовці згідно з оцінкою вартості робочої сили. Н.з.п. відрізняється від реальної заробітної плати тим, що, по-перше, включає в себе податки із заробітків у бюджет держави та фонди соціального страхування, по-друге, не враховує динаміки цін. При зростанні цін на предмети споживання та послуги Н.з.п. виступає одним з основних факторів підвищення реальної заробітної плати. В той же час її ріст відображає матеріальну зацікавленість працівників у результатах своєї праці й підвищенні ефективності виробництва. Регулювання Н.з.п. допомагає забезпечити раціональну професійно-кваліфікаційну, міжгалузеву і регіональну диференціацію в оплаті робочої сили, впливати на розподіл і перерозподіл трудових ресурсів. Підвищення Н.з.п. здійснюється шляхом централізованого підвищення ставок і окладів, зміни тарифних умов

оплати робочої сили; підвищення індивідуальних та колективних заробітків на основі зростання продуктивності праці; росту заробітків у результаті змін у структурі виробництва і структурі зайнятості. Контроль за динамікою Н.з.п. здійснюється з метою забезпечення такого її росту, який при відповідній динаміці цін зумовив би зростання реальної заробітної плати, а також недопущення необґрунтованого інфляційного росту Н.з.п.

Номінальний і реальний валовий національний продукт (ВНП) —номінальний (грошовий) ВНП — показник, який відображає поточні ціни без врахування інфляції і виражений у доларах за поточним курсом. Реальний ВНП — показник, відкоригований з урахуванням інфляції або дефляції, тобто зниження цін, і виражений у доларах за незмінним курсом. Інфляція і дефляція ускладнюють підрахунок валового національного продукту, оскільки він є грошовим, часовим і кількісним показником. Первинними даними, на основі яких розраховується ВНП, є показники загальних продажів компаній, але ці показники одночасно відображають зміни як у кількості товарів, що виробляються, так і в рівні цін. Це означає, що на величину ВНП впливають зміни як фізичного обсягу всієї продукції, так і рівня цін. Але рівень життя людей залежить у першу чергу від кількості товарів, а не від їх ціни. При розрахунку показника ВНП на основі статистичної інформації із фінансових документів компаній протягом різних років отримуємо номінальний показник ВНП. У цьому випадку не можна однозначно стверджувати, чим викликане збільшення номінального ВНП в тому чи іншому році — змінами обсягів виробництва чи коливанням цін. Проблема полягає в тому, щоб скоригувати грошовий (часовий, кількісний) показник так, щоб він точно відображав зміни фізичного обсягу або кількість одиниць продукції, а не коливання цін. З цією метою скорочується показник фізичного обсягу ВНП з урахуванням зростаючих цін і, навпаки, збільшується, коли ціни падають. Таким чином можна уявити ВНП у різні роки за умови, що ціни і курс долара незмінні.

Норма амортизації *(від лат. norma — порядок)* — відношення встановленої величини амортизаційних відрахувань за певний період часу до балансової вартості основних виробничих фондів, виражене у процентах.
З допомогою Н.а. визначається частка вартості основних фондів, яка переноситься на продукцію, що виробляється. Внаслідок цього відбувається накопичення коштів в амортизаційному фонді, який використовується для відновлення основних фондів після їх фізичного зносу. Н.а. встановлюється диференційовано щодо конкретних видів основних фондів в тих чи інших галузях народного господарства залежно від умов їх експлуатації. Н.а. впливає на темпи оновлення основних фондів і відповідно на інтенсивність впровадження у виробництво передових досягнень науки і техніки. Н.а. встановлюється залежно від економічно ефективного і доцільного періоду використання основних виробничих фондів з урахуванням темпів їх фізичного та морального зносу. В умовах посилення міжнародної конкуренції держава активно впливає на скорочення Н.а. Так, у США в

1981 р. були запроваджені нові строки амортизації машин і устаткування (для транспортних засобів — 3, устаткування — 5, виробничих будівель і споруд — 15 років).

Норма виробітку — кількість одиниць продукції (роботи), які повинні бути виготовлені (виконані) за одиницю часу (годину, робочу зміну, місяць) у певних організаційно-технічних умовах одним або групою робітників відповідної кваліфікації Н.в залежно від виду роботи може бути виражена в штуках, одиницях міри, довжини, площі, об'єму або ваги. Н в визначається за формулою.

$Нв = \frac{Тр Ч}{Тн}$, де: Нв — норма виробітку; Тр — тривалість періоду, на який встановлюється норма виробітку; Ч — кількість робітників, які беруть участь в роботі, Тн — норма часу на дану роботу або один виріб (в людино-годинах, людино-хвилинах). Норми виробітку повинні бути технічно обгрунтованими.

Норма додаткового продукту — відношення додаткового робочого часу до необхідного, виражене у процентах. У різних суспільно-економічних формаціях додатковий продукт має специфічні суспільні форми. При капіталізмі він є матеріально-речовим змістом додаткової вартості, тому тут Н д.п. виражається через норму додаткової вартості. У всіх суспільствах, крім первіснообщинного, Н.д.п. показує частку продукту, яка привласнюється власниками засобів виробництва і не поступає на відтворення. Н.д.п. пов'язана з рівнем продуктивності та інтенсивності праці. Наскільки в процесі еволюції суспільства спостерігається дія закону зростання продуктивності праці, настільки зростає і Н.д.п. Але в останні десятиріччя дія даного закону наштовхується на ряд контртенденцій. До них належать формування працівників нового типу, зростання вартості робочої сили як товару, збільшення питомої ваги трудової колективної власності та інші, що призводить до певного зменшення Н д.п.

Норма додаткової вартості — відношення додаткової вартості до змінного капіталу, виражене у процентах. Її формула $m' = \frac{m}{v} \cdot 100$, де m — додаткова вартість; v — змінний капітал; m′ — норма додаткової вартості. Джерелом додаткової вартості є додаткова праця найманого робітника, яка затрачається протягом додаткового робочого часу. З кількісної точки зору відношення додаткової вартості до змінного капіталу і відношення додаткової праці до необхідної збігаються. Н д в. показує, як розподіляється новостворена вартість (v + m) між капіталістом і найманим робітником, а також, яка частина робочого дня затрачається на відтворення робочої сили і яка привласнюється власником засобів виробництва. Якщо, наприклад, робочий день ділиться порівну на необхідний і додатковий час, то ступінь експлуатації, або Н д в., дорівнює 100%. Масштаби привласнення капіталістом додаткової вартості залежать від її маси. Остання, у свою чергу, залежить від її норми, вартості робочої сили найманих робітників і визначається формулою: $M = n \times m' \times v$, де n — число працівників. На сучасному етапі НТР, коли відбувається формування працівника нового типу, а також внаслідок

певного перетворення значної частини найманих працівників через механізм розповсюдження акцій у часткових співвласників підприємств та інших факторів Н.д в. зменшується.

Норма нагромадження — відношення нагромаджуваної маси додаткового продукту до національного доходу, виражене у процентах. Н.н. показує, яка частина національного доходу використовується на нагромадження. Ця частка утворює фонд нагромадження. Н.н. виражається формулою: $a = \frac{A}{Д} \times 100\%$, де а — норма нагромадження, А — фонд нагромадження; Д — національний доход. Оскільки найважливішу частину фонду нагромадження складає фонд виробничого нагромадження (та частина, яка використовується для розширення сфери матеріального виробництва), то поряд із загальною нормою нагромадження істотну роль відіграє норма виробничого нагромадження: відношення фонду виробничого нагромадження до національного доходу. Ця пропорція відображає відношення виробництва засобів виробництва до виробництва предметів споживання і визначається умовами соціально-економічного розвитку, його особливостями на різних етапах, залежить від величини додаткового продукту і темпів його росту, ефективності використання фонду нагромадження. Від визначення критеріїв оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання, нижньої (мінімальної) і верхньої (максимальної) межі норми нагромадження залежать забезпеченість роботою всього працездатного населення, впровадження досягнень НТР у виробництво, рівень розвитку сфери нематеріального виробництва та інші важливі показники. В Україні на початку 90-х років Н.н. становила близько 17%, тоді як в Японії — близько 30%.

Норма прибутку — відношення додаткової вартості (як правило, річної маси) до всього авансованого капіталу виражене у процентах. Н.п. характеризує ефективність використання капіталу, дохідність підприємства і може бути виражена формулою: $p' = \frac{m}{c + v} \times 100$, де m — маса додаткової вартості, с — постійний капітал і v — змінний капітал. Н.п. є перетвореною формою норми додаткової вартості, тобто складається враження, що прибуток є породженням всього авансового капіталу, а не змінного. Величина Н.п. перебуває у прямій залежності від норми додаткової вартості і зворотній — від величини постійного капіталу. Н.п. залежить від норми додаткової вартості, швидкості обороту капіталу, економії постійного капіталу. На основі дії механізму міжгалузевої конкуренції Н.п. у різних галузях вирівнюється і відбувається утворення середнього прибутку, тобто рівного прибутку на рівновеликі капітали, вкладені у будь-яку галузь виробництва.

Нормальний прибуток — мінімальна плата, необхідна для утримання підприємницького таланту даної особи в рамках окремого підприємства. Питання Н.п. тісно пов'язане із зовнішніми витратами — грошові виплати, які фірма витрачає на користь постачальників трудових послуг, сировини, палива, транспортних послуг, енергії тощо. Крім цього, фірма може використати певні ресурси на власні цілі — неоплачувані, або внутрішні витрати. З точки зору фірми, внутрішні витрати дорівнюють

грошовим платежам, які могли б бути отримані за самостійно використаний ресурс при найкращому з можливих засобів його застосування. Коли окремий індивід є власником невеликого бакалійного ларка, він витрачає власну працю і власний капітал, але зовнішні витрати тут відсутні. Використовуючи власне приміщення під бакалійний ларьок, його власник втрачає щомісячний рентний дохід, який міг би отримати, здаючи це приміщення комусь іншому в оренду. Так само, використовуючи на своєму підприємстві власний грошовий капітал і працю, індивід жертвує процентом і заробітною платою, яку він міг би отримати, застосувавши цей ресурс в іншому місці. Крім того, керуючи своїм власним підприємством, індивід відмовляється від заробітку, який міг би мати, запропонувавши свої послуги у галузі менеджменту якій-небудь іншій фірмі.

Нормативи економічні *(від лат. normatio — упорядкування)* — абсолютні та відносні величини, які застосовуються для регулювання економічних відносин у суспільстві і виражають загальні вимоги до затрат і результатів виробництва, їх обміну, розподілу і споживання. Вони є розрахунковими величинами затрат робочого часу, матеріальних, людських і фінансових ресурсів; визначаються у натурально-речовій і вартісній формах. Н е. застосовуються для розрахунку норм затрат робочого часу, матеріалів, палива, електроенергії та інших видів ресурсів на одиницю продукції та робіт, як показник співвідношення темпів росту середньої зарплати і продуктивності праці, проценту амортизаційних відрахувань, рентабельності фондовіддачі тощо; для розрахунку показників, які регулюють і характеризують фінансову і виробничу сторони діяльності підприємства; при розрахунку показників, які використовуються для встановлення і підтримки необхідного рівня організації виробництва, будівництва, проектування, експлуатації обладнання і т д. За сферою застосування Н.е. поділяються на міжгалузеві (народно-господарські), які застосовуються у різних галузях економіки; галузеві, які використовуються в межах даної галузі, і заводські, які діють на даному підприємстві. За часом функціонування розрізняють Н.е. тривалої та короткострокової дії, які застосовуються у перспективному прогнозуванні, поточних справах. За ступенем обов'язковості використання — типові і довідкові. Н.е. повинні відображати найновіші досягнення науки і техніки, найновіші методи та форми управління, організації виробництва і праці, передовий досвід. Тому їх треба систематично переглядати, вдосконалювати методи вивчення потреб народного господарства у засобах виробництва й розробці технічно обгрунтованих норм витрат сировини, матеріалів, палива й електроенергії, а також нормативів використання машин і механізмів. Науково обгрунтовані Н.е. мають важливе значення для досягнення збалансованості матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Норми споживання — кількість матеріальних благ і послуг, які забезпечують людині найсприятливіші умови для задоволення фізичних і духовних потреб та всебічного розвитку. Н.с. бувають раціональні (науково обгрунтовують рівень споживання населенням різноманітних

матеріальних благ) та послуг культурно-побутового призначення (забезпечують людині найсприятливіші умови для її фізичного і духовного розвитку, сприяють поповненню енергозатрат організму, збереженню працездатності та тривалості життя).

Нормування праці — встановлення величини затрат праці на виготовлення одиниці виробу або виконання заданого обсягу роботи у певних організаційно-технічних умовах. Н.п. є однією із найважливіших складових частин наукової організації праці. Н.п. в основному здійснюється аналітичним методом, який передбачає розчленування технологічного і трудового процесів на складові частини, їх аналіз, проектування найвигідніших умов і розрахунок часу виконання роботи. Норми, встановлені аналітичним методом і обгрунтовані науковими дослідженнями, передовим виробничим досвідом, називаються технічно обгрунтованими (технічними). Основний машинний час нормують, виходячи із значень найважливіших параметрів предмета праці з використанням паспортів обладнання і нормативів, які визначають режим їх роботи. Основний, допоміжний, підготовчо-завершальний час і час на обслуговування робочого місця розраховується на базі нормативів часу, в який входить час на виконання окремих елементів роботи. Для розрахунку машинно-ручного часу використовуються одночасно паспорти обладнання, нормативи режимів його роботи і нормативи часу. Методика нормування праці залежить від характеру виконуваних робіт і типу виробництва. Найбільш диференційовані методи нормування праці, які передбачають розрахунок часу за трудовими діями і прийомами, застосовуються в умовах масового виробництва.

“Ноу-хау” *(від англ. know-how — знаю як)* — сукупність технічних знань виробничого, комерційного та іншого досвіду, необхідного для виготовлення якого-небудь виробу, відтворення виробничого процесу і т.д. „Ноу-хау“ включає не тільки технічну, але й комерційну інформацію, а також неопубліковані винаходи і застосовується в ліцензійних угодах, домовленостях про технічне співробітництво тощо. „Ноу-хау" вважається власністю підприємства з патентами на винахід, товарними знаками, авторськими правами. Обмін „ноу-хау“ може здійснюватися за згодою між підприємствами шляхом передачі документації, організації навчання працівників, участі спеціалістів у промисловому виробництві. Як правило, передача „ноу-хау“ відбувається разом з передачею патентних прав, продажем виробів, але інколи підписуються домовленості, об'єктом яких є виключно „ноу-хау“. Передача інформації типу „ноу-хау“ за контрактом здійснюється в таких формах: технічні документи (креслення, проекти, схеми, техніко-економічне обгрунтування, технологічні карти, методики, розрахунки, формули і т.п.); усна інформація і показ документації з повідомленням технічних відомостей, передачею досвіду, навиків, прийомів роботи, виготовлених зразків технічних об'єктів, ознайомлення з якими розкриває закладені в них конструктивні та інші рішення. Договір на „ноу-хау“ укладається терміном на 5—10 днів. Після закінчення строків його дії можливі суперечності врегульовуються умовами про безстрокове використання інформації.

Нуліфікація грошей *(від лат. nullificatio — знищення)* — анулювання державою різко знецінених паперових грошей. Може бути наслідком суперінфляції, а також необхідністю вилучення паперових грошей, які втратили силу законного платіжного засобу у зв'язку із зміною політичної влади. Н.г. є одним із методів стабілізації грошового обігу. Інколи вона збігається з девальвацією при якій знецінені грошові знаки старого зразка обм'нюються на нові за дуже низьким курсом. Так, за грошовою реформою 1924 року в Німеччині нова марка обмінювалась на 1 трильйон старих марок. У 1939—1945 рр. у звільнених від окупації країнах проводилась нуліфікація окупаційних грошей, які випускалися державами фашистського блоку. Так, у Греції в листопаді 1944 року була оголошена нуліфікація грошей: 50 млрд. старих драхм були обміняні на одну нову.

Облігація *(від. лат. obligatio — зобов'язання)* — цінний папір, довгострокове боргове зобов'язання юридичної особи, що випускає і розміщує облігаційну позику (емітента), регулярно виплачувати кредиторові (власникові О.) дохід у заздалегідь зафіксованій сумі чи у вільному проценті вартості О., а через зазначений час і номінальну вартість О Юридичними особами виступають центральні державні відомства, органи місцевої влади, державні підприємства та їх об'єднання, акціонерні товариства, кооперативні, міжнародні економічні організації. О. випускаються на середній термін (від 1 до 7 років) і на тривалий (до 50 років). Власники О. отримують доходи у формі виграшів у спеціальних тиражах або шляхом оплати облігаційних купонів. Юридична особа відповідає за зобов'язання по О. своїм майном, тобто у випадку неспроможності оплатити свої зобов'язання майно продається для погашення боргів. О. вільно обертаються на ринку позичкового капіталу, мають свій курс (ціну), який визначається обсягом доходу, що приносить О., співвідношенням попиту і пропозиції та рівнем позичкового проценту. Кошти, отримувані урядами від випуску облігаційних позик, направляються здебільшого на покриття бюджетного дефіциту. Заборгованість уряду за непогашені О. становить державний борг. Джерелом погашення боргу, що утвориться від продажу О., і процентів по них є податки, мита і збори. Кошти, отримані від випуску О. акціонерними компаніями, в основному направляються на збільшення капіталовкладень Виплату процентів по О. та їх викуп акціонерні компанії здійснюють за рахунок прибутків. Власники О., на відміну від власників акцій, не мають права бути акціонерами компаній. Для випуску О. необхідно отримати дозвіл спеціальних державних органів. Для котирування О. на фондовій біржі необхідно отримати дозвіл біржового комітету. Випущені в обіг О. в основному купують різні фінансово-кредитні інститути, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди та ін , які в такий спосіб частково здійснюють свої капіталовкладення. Певну частку облігацій вони перепродують населенню.

Облікова ставка — процентна скидка з номінальної вартості векселя, яку банк стягує у свою користь з пред'явника векселя при його обліку (дисконту) до настання строку платежу по ньому. При цьому банк виплачує пред'явнику векселя його номінальну вартість за винятком

скидки, що відповідає платі за банківський кредит (О. с. процента). Економічним змістом операції обліку є дострокова грошова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський Обліковуючи вексель, банк одержує його в своє розпорядження, стає кредитором — векселедержателем з усіма правами і обов'язками. При цьому центральний банк приймає до обліку тільки векселі які відображають дійсний рух матеріальних цінностей (так звані першосортні) і обмежує кількість векселів, виставлених певним векселедавцем. О с процента, за якою приймає вексель до обліку центральний банк, називається офіційною. Офіційна О.с. є найважливішим елементом опосередкованого регулювання центральним банком грошових і кредитних відносин у країні. Центральний банк, встановлюючи офіційну О.с., впливає на розміри процентних ставок за депозитами. Однак в останні роки на Заході намітилась тенденція до зниження питомої ваги обліку векселів у банківських операціях порівняно з питомою вагою позичок та інвестицій у державні облігації. Основна причина цього — більш висока прибутковість і менша трудомісткість позичкових операцій порівняно з обліком векселів. О.с. використовується для регулювання грошового обігу в американській Федеральній резервній системі. Коли комерційний банк бере позику, він переводить Федеральному резервному банку виписане на себе боргове зобов'язання, яке гарантується цінними паперами. Подібно до того, як комерційні банки стягують процентні платежі за свої позики, федеральні резервні банки стягують О.с. процента за позики, надані комерційним банкам. В колишньому СРСР О с. використовувалась в період 1921—1930 рр., коли частково в кредитному обігу, під час кредитної реформи 30-х років, використання О.с. здійснювалось лише в зовнішньоторгових операціях. З початком ринкових перетворень в Україні і введенням векселя (1992 р.) створені умови для застосування О.с. як економічного інструменту.

Обмежена відповідальність — обмеження максимального розміру втрат заздалегідь встановленим для товариств розміром. Це означає, що учасники ризикують тільки сумою внесеного вкладу, їх особисті активи не ставляться під загрозу, навіть якщо товариство збанкрутує. На відміну від цього О.в. одноосібних підприємців — це відповідальність не лише активами фірми, але й власними активами.

Обмін — внутрішній елемент процесу виробництва, фаза суспільного відтворення. Виник у результаті розвитку продуктивних сил і суспільного поділу праці. Як фаза суспільного відтворення, О. виступає формою економічного зв'язку між виробниками і споживачами товарів і послуг, є суттєвою умовою визначення вартості товарів. Категорія О. виражає не тільки відносини О., які здійснюються у цій сфері, але й О., що здійснюється в інших сферах суспільного відтворення — безпосередньому виробництві, розподілі та споживанні. В умовах товарного виробництва О. здійснюється шляхом зміни форм вартості створених у суспільстві матеріальних благ. У західній економічній літературі, а в останні роки і в окремих працях вітчизняних авторів, О.

називають визначальною сферою суспільного відтворення. Звідси випливає положення про те, що сучасна економіка є ринковою. Насправді вирішальною сферою суспільного відтворення є безпосереднє виробництво. Про це свідчить те, що країни, які виготовляють товари високої якості, панують на світових ринках. При цьому здійснюється зворотний вплив сфери О. на безпосереднє виробництво, що на практиці означає потребу у вивченні, формуванні платоспроможного попиту населення.

Оборот капіталу — кругооборот капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес постійного відновлення руху всього авансованого капіталу. На викуплених трудовими колективами підприємствах здійснюється оборот не капіталу, а виробничих фондів. Оскільки час О.к. визначається як сума часу, протягом якого весь авансований капітал повертається до капіталіста у грошовій формі, то О.к. не співпадає з кругооборотом. В результаті одного кругообороту до капіталіста повертається лише частина авансованого капіталу. Оборот різних елементів капіталу відбувається в неоднакові проміжки часу. Так, вартість основного капіталу переноситься на новостворені товари частинами, тому вона повертається до капіталістів тільки після ряду кругооборотів, у той час як вартість оборотного капіталу (предмети праці) — після кожного кругообороту. Тому час обороту оборотного капіталу дорівнює періоду одного кругообороту капіталу, а час обороту основного капіталу охоплює ряд кругооборотів. Кількість О.к. визначається формулою: $n=\frac{O}{o}$, де n — число оборотів, О — одиниця виміру О.к., о — час обороту даного капіталу. Збільшення швидкості О.к. підвищує ефективність роботи фірми. На швидкість О.к. впливає час виробництва і час обігу капіталу (час транспортування товарів від підприємств до споживача, збереження товарних запасів на складах та ін).

Оборотні засоби — сукупність оборотних фондів та фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені у грошовій формі. До О.з. відносяться виробничі запаси сировини, матеріалів, палива, інструментів, виробничого і побутового інвентаря, незавершене будівництво, запаси готової продукції, готівкові грошові запаси та засоби у розрахунках. У процесі відтворення О.з. належать сфері безпосереднього виробництва й обігу. За джерелами фінансування О.з. діляться на власні і позичені. Власні О.з. необхідні для задоволення потреб підприємства у виробничих запасах, напівфабрикатах власного використання, в залишках готової продукції, незавершеному будівництві, а також у засобах для витрат майбутніх періодів. Позичені О.з. — це кредити банку для задоволення тимчасових потреб, а також засоби, що тимчасово знаходяться в обороті підприємств до завершення розрахунків з державним бюджетом, постачальниками сировини, комплектуючих виробів та іншими кредиторами. Власні О.з. поповнюються здебільшого за рахунок прибутку. О.з. діляться на нормовані та ненормовані. Нормовані О.з. складаються із запасів товарно-матеріальних цінностей, в т.ч. незавершеного будівництва, готової продукції тощо. Ненормовані О.з. складаються з

відвантаженої продукції, засобів у розрахунках і грошових коштів. Обертання О.з. є важливим показником їх ефективності і вимірюється числом обертань за певний проміжок часу, тривалістю одного циклу, кількістю виробленої продукції на одиницю О.з. Для України середини 90-х рр. XX ст. ефективність використання О.з. залежить насамперед від скорочення обсягів незавершеного будівництва, ліквідації неплатежів та ін.

Оборотні засоби за ощадними вкладами — загальна сума, яка надійшла на рахунки за ощадними вкладами (обороти приходу) і до запитання вкладниками (обороти витрат) готівкою, а також безготівковим шляхом. Зростання О.з. за о.в. значною мірою залежить від утворення заощаджень населення, що залежить від особливості розвитку і задоволення потреб, розподільчих відносин, а саме політики доходів і цін, демографічної ситуації та соціальної характеристики сімей; поведінки людей у сфері споживання і ощадному процесі. Чимало з цих факторів взаємопротилежні за своєю дією. Так, випереджаюче зростання потреб гальмує збереження. Водночас під його впливом розширюється номенклатура товарів і послуг, для придбання яких необхідне нагромадження грошей, що сприяє збільшенню заощаджень населення. Ріст грошових доходів населення, посилюючи можливості утворення заощаджень, разом з тим викликає і протилежні тенденції в результаті звуження кола потреб населення, а також скорочення періоду. необхідного для нагромадження сум, що забезпечують дорогі покупки. На процес заощадження впливає і поступове скорочення заощаджень, пов'язаних з недостатнім розвитком рівня потреб, послаблення мотивів утворення цільових збережень внаслідок поліпшення пенсійного забезпечення і розвитку споживчого кредиту.

Оборотні фонди — частина виробничих фондів народних (тобто викуплених трудящими) підприємств, кооперативів у розвинутих країнах Заходу, складова частина викуплених трудовими колективами виробничих фондів підприємств у деяких країнах СНД, в т.ч. в Україні. О.ф. складаються з предметів праці (сировини, палива, допоміжних матеріалів та ін.) і засобів, авансованих на оплату праці. Вони повністю споживаються протягом одного виробничого циклу і переносять свою вартість на новостворений продукт. За своїм матеріально-речовим змістом О.ф. поділяються на виробничі запаси (сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо тощо), незавершене будівництво, засоби праці, що швидко зношуються і недорогі, витрати на підготовку виробництва нових товарів тощо. Найважливішим показником ефективного використання О.ф. є зниження матеріаломісткості продукції, скорочення незавершеного будівництва, економне використання сировини та ін.

Оборотний капітал — частка виробничого капіталу капіталістичних підприємств, вартість якого в процесі споживання повністю переноситься на продукт. До О.к. належить частина постійного капіталу (сировина, матеріали, паливо, незавершене будівництво тощо) та змінний капітал, що авансується на купівлю робочої сили. Особливість

робочої сили полягає в тому, що вона не тільки переносить свою вартість, але й створює нову, в т.ч. додаткову вартість. Величина використовуваного О.к. визначається розмірами виробництва і часом обороту. Прискорення його дає можливість скоротити частину О.к. Найбільше значення для привласнення зростаючої маси додаткової вартості має прискорення обороту змінного капіталу.

Община — різні форми соціальної спільності (сільські общини, релігійні і т.ін.), початкова форма соціальної організації суспільства, притаманна певною мірою всім докапіталістичним формаціям. За первісного ладу її виявом є виробничі та сімейні колективи. О. є також умовою життя окремого індивіда, першою продуктивною силою суспільства. В ній здійснювалось колективне привласнення засобів життя. З розвитком продуктивних сил, поділу праці всередині О. почав зароджуватись інститут управління, персоніфікатором якого були общинні та рядові старійшини, вожді. Розрізняють ранньородову О. мисливців, збирачів плодів тощо та пізньородові О. скотарів і землеробів. Основними етапами розвитку О. були азіатська, антична і германська. В кожній з них мало місце органічне поєднання колективного й індивідуального привласнення, відповідних форм землеволодіння. Але якщо в азіатській О. переважало колективне привласнення, то в германській — приватне. В Російській імперії у XVII—XVIII ст. О. стає основною формою землекористування, а після реформи 1861 р. — нижчою ланкою адміністративного управління на селі. Після революції 1917 р., в період наступної колективізації сільського господарства О. поступово ліквідовувалась.

Одноосібне підприємство — вид підприємницької діяльності, який найповніше відповідає прагненню людини до одержання особистої вигоди в умовах ринкових відносин. О.п. є найпростішою і найдавнішою формою підприємницької діяльності. Одноосібна (приватна) фірма — господарська організація, створена однією особою, яка є її власником і веде справу на свій ризик, а тому несе повну відповідальність за неї і має право на весь її чистий прибуток. Згідно з Законом України „Про підприємництво" підприємницька діяльність здійснюється за такими принципами: 1) вільний вибір видів діяльності; 2) залучення на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян; 3) самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції; 4) вільний найм працівників; 5) залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством; 6) вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством. Створюючи фірму, підприємець отримує можливість найбільш раціонально використати робочу силу, матеріали, ідеї з тим, щоб підвищити прибутки. Якщо ж нова фірма не здатна забезпечити високу ефективність, то її створення недоцільне. Щоб вижити, одноосібні фірми мають виробляти якісні товари і послуги, вести виробництво при витратах, що дозволяють продавати товари за цінами нижчими, ніж у конкурентів, і забезпечувати при цьому прибуток; мати змогу зібрати необхідну

суму грошей на першому етапі для гарантування можливості ліквідувати борги; після виплати боргів зберегти необхідну суму грошей для подальшого розвитку фірми. Одноосібні фірми є найбільш поширеною формою підприємництва, частіше всього діють у сфері торгівлі й обслуговування. Однак вони недовговічні, хоча створюються у великій кількості. Більшість їх існує один-два роки. У США, наприклад, функціонує близько 10 мільйонів дрібних одноосібних фірм. Створення одноосібних фірм в Україні на сучасному етапі стримується низькими темпами роздержавлення та приватизації. Тому кількість їх незначна. Необхідна умова дальшого розвитку О.п. — стабільність законодавства в галузі підприємництва, широка допомога і підтримка державою О.п. як одного з важливих елементів системи ринкових відносин.

Олігархія *(грец. oligarchia — управління небагатьох)* — політичне і економічне панування невеликої групи родовитих та дуже багатих людей. Розрізняють аристократичну і фінансову О. Аристократична О. здійснювала своє панування в багатьох рабовласницьких державах за часів Римської імперії, а також в період феодалізму, особливо у великих містах-державах та їхніх деспотичних територіальних утвореннях. Фінансова О. властива монополістичному капіталізму. Її економічну основу становить злиття капіталів промислових і банківських монополій і виникнення фінансового капіталу, що відбувається в процесі зростання концентрації і монополізації виробництва. Суть фінансової О. полягає в економічному і політичному пануванні невеликої купки фінансових магнатів (найбільших власників банківських і промислових монополій). Фінансова О., привласнюючи переважну частину суспільного багатства і захоплюючи політичну владу, значною мірою впливає на державний апарат і визначає зовнішню і внутрішню політику наймогнутніших країн світу. Інші фінансові О. багатих країн поширюють свій економічний вплив і на менш розвинені країни. Панування фінансової О. — одна з найбільш характерних ознак сучасного капіталістичного суспільства, оскільки уособлює панування фінансового капіталу, який підпорядковує своїм інтересам всю економічну діяльність. Через банківські монополії здійснюється контроль над масою чужих капіталів у країні. Скуповуючи акції та інші цінні папери різних компаній, банки стають співвласниками промислових, торговельних, страхових та інших підприємств. Власники промислових монополій виступають співвласниками банків. Взаємопроникнення промислових і банківських монополій призводить до панування в економіці капіталістичних країн нечисленних фінансових груп, які контролюють сотні корпорацій у різних галузях промисловості, торгівлі, банківській справі тощо. Про економічну могутність О. свідчить, наприклад, те, що в США 7% населення володіє 70% всього національного багатства країни.

Олігархія однорідна і диференційована — два основні види олігархії. Основною формою фінансового капіталу є фінансово-монополістичні групи, які історично склались як однорідне і як диференційоване олігархічне утворення. О.о. і д. виникає в початковий період монополістичного капіталізму у вигляді сімейно-династичних фінансових

груп (Рокфеллери, Моргани, Дюпони, Ротшільди і т.д.). Вони виростали, як правило, з одноосібної капіталістичної власності і поступово обростали масою контрольованих підприємств. Остання обставина привела до проникнення в них інших капіталістів і викликала „розмивання", диференціювання фінансових груп. Так, поряд із сімейними групами, виникає олігархія, що становить собою фінансово-монополістичні групи, до яких входять банкіри і промисловці певного району, певних сфер діяльності та ін. Однак процес „розмивання" сімейних груп не дає підстав для висновків про зникнення фінансової олігархії. Економічна природа О.о. і д. не змінюється, панування їх над економікою не послаблюється. Механізм цього панування грунтується в основному на „системі участі" та „особистій унії". „Система участі" — це встановлення однією компанією контролю над рядом інших шляхом купівлі контрольних пакетів їх акцій. При розпорошенні акцій серед дуже багатьох дрібних акціонерів для реального контролю над тією чи іншою корпорацією досить володіти 5—20% від усієї суми випущених акцій. Таким чином, головне (материнське) підприємство контролює дочірні, а ті в свою чергу — онучаті компанії. Ця система доповнюється „особистою унією" банкірів і промисловців, коли представники однієї компанії входять у директорати інших, а ті, у свою чергу, мають представництво в першій. Родинні і ділові зв'язки між магнатами монополій є важливою стороною „особистої унії" й істотно розширюють коло підприємств, що знаходяться під впливом фінансово-монополістичних груп. Існують й інші форми панування фінансових груп (технічне обслуговування „сторонніми" фірмами, укладання з ними картельних угод тощо), що залучають різноманітні фірми до сфери свого впливу.

Олігополія *(від гр. oligos — небагато, і poleo — продаю)* — панування декількох міцних фірм у виробництві продукції в більшості галузей промисловості та їх диктат на ринку. За своїм характером О. є колективною монополією, в якій своєрідно поєднується монополія і конкуренція. Поняття О. ввів в науковий обіг англійський економіст Т.Мор у 1516 р. Представники меркантилізму вживали його для характеристики конкуруючих між собою торгових монополій. В сучасних умовах О., як правило, ототожнюється західними вченими з багато галузевими диверсифікованими концернами. Ціни, що встановлюються О., є монопольними, а типовим механізмом їх встановлення є практика лідерства в цінах (наймогутніша корпорація встановлює ціну на товар, а інші орієнтуються на неї). Тому обмежена конкуренція між найкрупнішими корпораціями є здебільшого нецiновою (поліпшення якості товарів, надання пільг та післяпродажних послуг тощо).

Олігопсонія *(від гр. oligos — небагато, і opsonia —закупівля продовольства)* — панування декількох крупних фірм при закупівлі певних товарів, що призводить до зниження цін на товари, зростання норми і маси прибутків. Крім того, в сучасних умовах у деяких розвинутих країнах Заходу утворюються галузеві О. підприємців, які намагаються купити робочу силу за зниженими цінами. На противагу їм утворюються галузеві об'єднання трудящих у формі профспілок.

Операції на відкритому ринку — сукупність заходів центрального банку з метою регулювання і контролю за грошовим обігом у країні. Ці операції здійснюються шляхом купівлі-продажу державних боргових зобов'язань (облігацій і позичок). Державні цінні папери приносять їх власникам гарантований дохід, обрахований в процентах від їх вартості. В результаті виявляється постійний інтерес до них з боку комерційних банків і населення. О. на в.р. виступають одним із ефективних засобів антиінфляційного регулювання. Так, наприклад, при виникненні в обігу надмірних грошових (кредитних) ресурсів центральний банк (у США — Федеральна резервна система) спрямовує на ринок і розміщує у приватних інвесторів велику кількість державних цінних паперів (боргових зобов'язань). Така операція називається іммобілізацією коштів. У цьому випадку в результаті придбання боргових зобов'язань комерційними банками і приватними особами держава одержує значні обсяги грошей у вигляді плати за продані цінні папери. Ці грошові ресурси резервуються в центральному банку, а кількість грошей в обігу знижується до необхідного для обігу рівня. При недостачі грошей в обігу держава здійснює зворотну операцію по викупу у комерційних банків і населення попередньо розміщених боргових зобов'язань. Внаслідок цього в господарський оборот вливається додаткова кількість грошей і їх недостача в обігу ліквідується. Поряд з цим О.н.в.р. використовуються для покриття бюджетного дефіциту. При його зростанні проводиться додатковий продаж державних цінних паперів на фінансових ринках, при скороченні — викуп. О. на в.р. супроводжуються й іншими методами регулювання грошової маси в обігу: зміною офіційної облікової ставки процента, норми обов'язкових резервів комерційних банків, що зберігаються в центральному банку (Федеральній резервній системі), обмеженням кількісних масштабів кредитів та зміною умов їх надання.

Оптимальні розміри підприємства — економічно обгрунтовані розміри підприємства, за яких досягається мінімум інвестицій і поточних витрат (матеріальних, трудових і фінансових) на виробництво одиниці продукції та її доставку до місця споживання. Такі розміри підприємства визначаються за допомогою вартісних та натуральних показників. До вартісних відносять обсяг випуску продукції впродовж певного періоду, вартість основних виробничих фондів, вартість будівництва підприємства тощо. До натуральних показників — випуск продукції у натуральному обчисленні, чисельність та потужність основного виробничого устаткування, кількість працівників та ін. О. р. п. визначаються сукупністю географічних, економічних та технічних факторів. До географічних належить наявність сировинних, енергетичних і водних ресурсів, вимоги екології та ін. До економічних — величина транспортних витрат, наявність трудових ресурсів тощо. До технічних — рівень і тендеції розвитку техніки, взірцево-конструкторські розробки та ін. В колишньому СРСР ці фактори, як правило, не враховувались, у практику втілювалась ідея гігантоманії — створення найкрупніших підприємств без всебічного економічного обгрунтування.

Оптова торгівля — форма організації товарного обігу, що забезпечує економічні зв'язки між підприємствами і здійснює доставку товарів

роздрібній торгівлі. З цією метою відбувається концентрація і зберігання товарних запасів, комплектування торгового асортименту, вивчення попиту тощо. Основними видами О. т. є торгівля засобами виробництва, товарами народного споживання та сільськогосподарською продукцією. За адміністративно-командної системи торгівля засобами виробництва була відсутня, а інші види О.т. одержавлені.

Оптові ціни — вид цін на промислову продукцію, за яких підприємство або збутова організація реалізують її іншим підприємствам та збутовим організаціям. Розрізняють О. ц. підприємства і О ц. промисловості. О.ц. підприємства складається з повної собівартості і прибутку, який забезпечує підприємствам можливість здійснювати платежі в бюджет, проценти за кредити, розширювати виробництво і стимулювати працівників. О.ц. промисловості — ціни, за якими оптові організації реалізують продукцію підприємствам-споживачам і торговельним організаціям. Щодо товарів народного споживання, то О.ц. підприємства відрізняється від О ц. промисловості на суму податку з обороту. В О.ц. підприємства входять витрати на транспортування продукції від місця її виробництва до місця споживання. Тому виділяються О.ц. у місці виробництва продукції (О.ц. франко — станції призначення, які оплачуються постачальником) і О.ц. у місці споживання продукції (О. ц. франко — станції відправлення — оплачуються споживачем). Ціни також поділяються на республіканські, зональні, поясні. Зональні О.ц. встановлюються здебільшого на продукцію добувних галузей промисловості, поясні О.ц. — на продукцію обробних галузей промисловості, зумовлені значними змінами у транспортних витратах на доставку продукції у різні регіони країни.

Органічна будова капіталу — відношення постійного капіталу до змінного за вартістю, що відображає технічну будову капіталу (відношення між засобами виробництва і робочою силою, живою працею , яка приводить їх у дію). Отже, О. б. к. відображає взаємозв'язок між вартісною і технічною будовою капіталу. Якщо, наприклад, вартісна будова капіталу зміниться внаслідок подорожчання сировини, але при незмінній технічній будові капіталу, то О.б. к. не зростає. В тому ж випадку, коли вартісна будова капіталу зросте внаслідок зміни його технічної будови (зросте маса засобів виробництва, які обслуговує та сама кількість працівників), то зросте й О.б.к. Технічна будова капіталу змінюється внаслідок прогресу продуктивних сил, зростання продуктивності праці та інших факторів. Зміни вартісної будови капіталу є відносно незалежними від змін його технічної будови. Тому зміни в О.б к. можна виявити в динаміці протягом декількох років, і ці зміни відбуваються, як правило, повільніше, ніж зміни в технічній будові капіталу. Таке відставання зумовлене зростанням продуктивності праці в галузях, де виробляються засоби виробництва, і відповідним зниженням вартісної будови капіталу.

Орієнтири встановлення зарплати і цін — необхідні елементи політики доходів в умовах соціальних ринкових відносин. Оскільки реальний дохід індивіда, тобто кількість товарів та послуг, які він може

придбати на свою номінальну зарплату, залежить від величини номінального доходу і цін товарів і послуг, які вони одержують, то в країнах з розвиненою ринковою системою держава встановлює певні орієнтири, які б відповідали завданням зайнятості і стабільності рівня цін. Ці орієнтири становлять собою сукупність правил у визначенні зарплати і цін, якими повинні керуватись профспілки і керівники підприємств у політиці доходів. Основний орієнтир встановлення зарплати полягає в тому, що ставки номінальної зарплати в усіх галузях повинні збільшуватись у відповідності із зростанням рівня продуктивності праці в економіці загалом. Тоді прирости ставок номінальної зарплати дорівнюватимуть темпам підвищення продуктивності праці, будуть за своїм характером неінфляційними. Завдяки цьому витрати виробників на робочу силу залишаються без змін і у виробників не буде стимулів до підвищення цін. Основний орієнтир встановлення цін полягає в необхідності змінити їх таким чином, щоб вони могли компенсувати зміни питомих витрат на робочу силу. В тих галузях, де темп підвищення продуктивності праці відповідає середньонаціональному, ціни повинні бути незмінними, оскільки частка витрат на робочу силу залишається також незмінною. В галузях, де продуктивність зростає повільніше, ніж в середньому по країні, ціни повинні збільшуватися настільки, щоб покрити зростаючі витрати на робочу силу. В галузях, де зростання продуктивності праці перевищує середньонаціональні показники, ціни повинні знижуватися слідом за зниженням частки витрат на робочу силу. Ці підвищення і зниження цін компенсували б одне одного і залишали б загальний рівень цін незмінним.

Основні виробничі фонди — частка виробничих фондів, яка використовується більше одного виробничого циклу і в кожному циклі частково переносить свою вартість на новостворений продукт. Це — будівлі, устаткування, машини тощо. Серед О. в. ф. виділяють активну і пасивну частини. До першої відносяться устаткування й машин, до другої — будівлі, споруди, трубопроводи тощо. Чим більша питома вага активної частини О.в.ф., тим прогресивнішою є їх структура. Збільшення питомої ваги активної частини О. в. ф. зумовлюється розгортанням НТР, постійним впровадженням досягнень науки у виробництво. Прогресивні зміни О.в. ф. характеризуються збільшенням коефіцієнтів їх оновленості, вибуттям, зменшенням коефіцієнта зношуваності тощо. Ефективність використання О в ф . виражається показником фондовіддачі (відношення обсягу виготовленої продукції до вартості основних виробничих фондів) і фондомісткості (зворотний стосовно до фондовіддачі показник).

Особиста вигода — користь, прибуток (зиск),що одержує людина від певного виду діяльності в умовах ринкових відносин. Товаровиробник намагається максималізувати свою особисту матеріальну вигоду шляхом одержання додаткової кількості грошей порівняно з витраченими ним у процесі виробництва чи в іншій діяльності. Але в ринковій системі вигоду шукає кожний виробник, прагнучи виробити товари, які найбільше цінуються на ринку. Оскільки цього бажають і його суперники, не знаючи про плани одне одного, таких товарів буде вироблено багато, і ціна на

них впаде. Прагнучи до своєї вигоди, виробники вступають один з одним в конкуренцію, виготовляють продукт, що ціниться в суспільстві, і знижують його ціну. Одержання найбільшої О.в. служить рушійною силою ринкової економічної системи. А.Сміт писав, що «кожний індивідуал не прагне сприяти суспільним інтересам, він переслідує тільки свою вигоду, але, як в усіх багатьох випадках, невидима рука веде до результату, який не був частиною його намірів». Отже, тільки через використання прагнення людини до О. в. можна здійснити координацію діяльності мільйонів виробників і спонукати робити те, що необхідно, і так, як необхідно суспільству в цілому. Ринок через конкурецію між товаровиробниками ставить особисту вигоду кожного як засіб задоволення інтересів всіх. Однак, якою б значною не була О.в. як генератор ринкових відносин, ринок не всесильний і не може розв'язати абсолютно всі проблеми суспільства: управління народним господарством, соціальний захист населення, оборона, екологія тощо. На допомогу ринковому приходить державне регулювання, і ринкова економіка стає змішаною економікою або соціально орієнтованою. Однією з її основ є конкуреція продавців і покупців, що керуються у своїй поведінці О.в.

Особисті споживчі витрати — частина особистих доходів громадян, що залишається після виплати податків і відкладання певної частини доходу на нагромадження. Одержання особистих (сімейних) доходів не є самоціллю. Це лише засіб для задоволення потреб. Більша частина цих доходів переливається через торгівлю у виробничий сектор у вигляді витрат на особисте споживання. Споживчі витрати в країнах з розвиненою економікою класифікуються на товари і послуги. О. с.в. класифікуються так: витрати на товари довгострокового користування (строк служби товару 1 рік і більше); витрати на товари короткострокового користування (строк служби товару менше 1 року); витрати на послуги. До товарів довгострокового користування належать телевізори, меблі тощо. Більшість продуктів харчування і предметів одягу становлять товари короткострокового використання. Із зростанням доходів не тільки найповніше задовольняються потреби сімей, але й змінюється структура витрат, система переваг у видах споживання. Для розвинутих країн характерне зменшення витрат на харчування (при удосконаленні його структури за рахунок високоякісних і висококалорійних продуктів) і збільшення витрат на товари довгострокового користування. Це суттєво змінює структуру потреб, звичок людей тощо. Для цих країн характерне зростання витрат на послуги . Так, у США в цю сферу спрямовується більше половини споживчих витрат громадян. В колишньому СРСР структура споживчих витрат характеризувалась високою питомою вагою витрат на харчування і дуже низькою питомою вагою на послуги (значно менше половини загальних витрат). Особисте споживання населення України скоротилось з 72,6% національного доходу в 1992 р. до 52,4% в 1993 р.

Особистий дохід — один з найважливіших показників життєвого рівня громадян, що відображає їх фінансові та натуральні (в грошовій оцінці)

надходження від усіх видів діяльності. Якщо аналіз виробництва і первинного розподілу має своїм предметом людину як індивідуального працівника з його професійною підготовкою, досвідом та іншими особливостями, то при дослідженні доходів основним об'єктом є сім'я. О.д. громадян в економічному плані виступає у формі сімейних доходів групи осіб, пов'язаних родинними відносинами і спільним господарюванням. Дохід сім'ї — це дохід, частина якого зароблена, інша — ще незароблена і знаходиться у розпорядженні громадян до сплати особистого прибуткового податку. Джерела, за рахунок яких формуються О.д. громадян, — різноманітні. Оскільки сімейне господарство в сучасних умовах носить в основному споживчий характер, то основна частина його доходів надходить іззовні. На чільному місці знаходиться заробітна плата.Другим за розмірами і значенням джерелом є доходи з суспільних фондів споживання (пенсії, стипендії та різні види допомоги і виплат соціально малозахищеним прошаркам населення). Третім — додаткові види доходів від особистого підсобного господарства, індивідуальної трудової діяльності тощо. Важливого значення набувають доходи за дивідендами з акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також від прибутку приватних господарств, спільних підприємств тощо. За останні роки у розвинених країнах Заходу досягнуто досить високого рівня О.д. більшістю населення, хоч розподіляються вони досить нерівномірно. В Україні та інших державах СНД О.д. громадян у зв'язку з гіперінфляцією та економічною кризою знизились, різко зросла нерівномірність їх розподілу. Перехід до соціальної ринкової системи, подолання спаду виробництва на базі зростання мотивації творчої праці і впровадження досягнень науки і техніки відкриють можливості до наступного підвищення О.д. громадян.

Особистий інтерес — цілеспрямоване прагнення людей до задоволення своїх матеріальних і духовних потреб шляхом участі у виробництві та інших формах трудової діяльності в умовах будь-якого соціально-економічного ладу. Особливо велике значення О.і. має в умовах ринкової системи, що грунтується на різних рівноправних формах (в тому числі і приватній) власності на засоби виробництва. Переслідуючи свої О.і., кожний підприємець прагне максимального прибутку. Цього прагнуть й інші суб'єкти ринку, з якими він вступає в стосунки. Але конкуренція встановлює межі реалізації покупцями і продавцями їх О.і., оскільки вона обмежує зловживання становищем окремих товаровиробників. Виживають і процвітають лідери, які знижують витрати виробництва, підвищують якість продукції на основі науково-технічного прогресу і поліпшення організації виробництва. Ті, що не здатні забезпечити ефективне виробництво, банкрутують. О.і. надає упорядкованості функціонуванню економіки, яка без такого інтересу була б дуже хаотичною і неефективною. Підприємці в процесі конкуренції застосовують найбільш ефективні способи виробництва, щоб одержати прибуток. А це відповідає й інтересам суспільства — використовувати обмежені ресурси з найменшими витратами, тобто найбільш ефективними методами. Виходить, що, прагнучи забезпечити свої

егоїстичні потреби, виробники одночасно працюють на суспільство. Так значною мірою досягається поєднання приватних і суспільних інтересів.

Особистий прибутковий податок — податок, яким обкладається дохід окремих осіб (домогосподарств і одноосібних фірм). Платниками прибуткового податку є громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства Об'єктом оподаткування у громадян, які мають постійне проживання в Україні, є сукупний оподатковуваний дохід за календарний рік, одержаний з різних джерел як на території України, так і за її межами. При визначенні сукупного оподатковуваного доходу враховуються доходи, одержані як в натуральній формі (за ринковими цінами), так і в грошовій (національній чи іноземній валюті). До сукупного оподатковуваного доходу громадян не включаються проценти та виграші за вкладами в установах банків, за ощадними сертифікатами та державними казначейськими зобов'язаннями, а також суми, одержані громадянами внаслідок розміщення їхніх власних заощаджень на поточних (депозитних) рахунках банків України, в тому числі і в іноземній валюті. Для категорій населення — громадян, що постраждали від чорнобильської катастрофи, учасників Великої Вітчизняної війни та інвалідів з дитинства й інших — існують пільги, що виражаються у відповідному для цих категорій зменшенні розміру оподатковуваного доходу. О п.п. повинен мати не тільки фіскальний характер (для поповнення доходів державного бюджету), а й бути дійовим стимулом до активної участі у виробничому процесі та у підприємницькій діяльності.

Ощадні установи — система фінансово-кредитних закладів, призначених для мобілізації тимчасово вільних грошових коштів, формування з них позичкового капіталу і кредитування тих, хто потребує додаткових коштів. Історія товарно-грошових відносин свідчить: чим вищого рівня вони набувають і чим більша спеціалізація і концентрація виробництва, тим важливішою стає роль фінансової діяльності О.у., до яких належать комерційні банки, найпершою функцією яких є стимулювання безстрокових депозитів і ведення поточних рахунків; ощадно-позичкові асоціації і взаємно-ощадні банки, у яких розміщуються заощадження домашніх господарств для фінансування житлового будівництва; кредитні спілки, які покликані надавати допомогу у фінансуванні покупок на виплату (кредит) та задоволенні інших потреб своїх членів — осіб з невеликими доходами . О.у. виникли і розвинулися у систему на основі дії функції грошей як засобу нагромадження. Вони забезпечують заощадження грошових доходів, що не використовуються на поточне споживання, але об'єктивно потрібних населенню для задоволення безперервності процесу споживання. В економічних теоріях заощадження прирівнюються до інвестицій і утворюються з трьох частин. особистих заощаджень, заощаджень корпорацій і трудових доходів. Комерційні банки, як універсальні ощадно-кредитні заклади, мобілізують грошові доходи і заощадження підприємств, організацій і населення для надання кредитів товаровиробникам. Потреба у заощадженнях і наданні кредиту пов'язана з нерівномірністю процесу відтворення в суспільному

виробництві, нерівномірністю і неспівпаданням надходжень і затрат грошових коштів. Залучення розпорошених заощаджень населення стало основою діяльності ощадно-позичкових асоціацій, взаємно-ощадних банків і кредитних спілок, які, з одного боку, мобілізують грошові кошти населення і перетворюють їх у додаткове джерело позичкового капіталу, що стимулює процес розширеного суспільного відтворення, а з іншого — дозволяє отримувати додатковий дохід від короткострокового чи тривалого зберігання вкладених коштів для задоволення майбутніх видатків. Розвиваються і форми заощаджень. Якщо донедавна поточні рахунки відкривали своїм клієнтам лише комерційні банки, то тепер ощадно-позичкові асоціації створили так звані оборотні рахунки, кредитні спілки — рахунки за вкладами, які за функцією подібні до поточних рахунків. Ширшає використання ощадними установами безчекових ощадних рахунків, які дозволять депоновані кошти легко і без фінансових витрат перетворювати у готівку, зосереджувати її на поточних або чекових рахунках. Різновидом заощаджень є також термінові вклади у короткострокові випуски державних цінних паперів, що стають доступними вкладникові лише після закінчення строку їх емісії.

Паритет купівельної сили — співвідношення між двома (кількома) валютами за їх купівельною здатністю щодо групи товарів чи послуг або щодо всього суспільного продукту. П.к.с. виражає величину купівельної спроможності грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях інших країн. Так, якщо певний набір товарів коштує в США 100 дол., а в Англії 140 ф.ст., то П.к.с. становить: 1 дол. = 1,4 ф.ст., або 1 ф.ст. = 0,7 дол. Проте, на відміну від валютних курсів, П.к.с. офіційно не фіксується, хоч і відіграє значну роль для з'ясування закономірностей руху валютних курсів. Необхідно, щоб при встановленні взаємно узгоджених курсів валют між країнами враховувались реальні співвідношення купівельної здатності їх валют і П к.с. Якщо взяти середнє співвідношення цін за набором з 140 продуктів у США та в Україні, то курс карбованця у січні 1993 р. мав бути 254 за долар. Але курси валют ніколи не співпадають з П.к.с., оскільки співвідношення валютних курсів залежить ще від попиту і пропозиції іноземних валют, від стану платіжного балансу,рівня процентних ставок на грошовому ринку, валютних обмежень та інших факторів. Так, при пасивному платіжному балансі (що характерно і для України) і відпливу капіталів за кордон, курс валюти відносно до П.к.с. знижується. В цьому випадку країна багато втрачає у зовнішньоторговому обміні, але її товари набувають більшої конкурентоздатності. В цілому протягом тривалого періоду, при дотриманні вищезгаданих умов, валютний курс повинен змінюватись відповідно до П.к.с.

Патент *(від лат. patens — відкритий, явний)* — документ, виданий компетентним державним органом винахідникові або його правонаступнику, який свідчить про авторство, право на винахід і монопольне його використання. П. також може бути виданий окремій організації, компанії. Як правило, П. видають на 15—20 років. За видачу П

і його дію власник П. вносить певну плату (мито). П. має силу лише на території тієї держави, де він виданий, і захищає його власника від конкурентів. Патентним захистом користуються принципово нові винаходи. Власник П. може експлуатувати свій винахід самостійно, тобто організовувати випуск продукції з його використанням, може передавати право використання П. іншим особам чи організаціям повністю (продаж патенту) або в певних межах (продаж ліцензії). 14 країн Західної Європи в 1973 р. підписали Конвенцію про заснування Європейської системи патентування. Відповідно до цього виданий Європейським патентом бюро П. розглядається в цих країнах як національний. В країнах Заходу між крупними компаніями ведеться гостра конкурентна боротьба за володіння П. і власність на них. Продаж ліцензії в іншу країну передбачає отримання там П. Закордонне патентування — важливий засіб закріплення компаніями своєї технічної переваги у певних сферах на світовому ринку. Найбільше зарубіжних П. мають у своєму розпорядженні могутні американські компанії.

Патентний пул — угода між декількома фірмами про спільне використання патентів у певній галузі промисловості або на окремий вид продукції Учасники передають в П.п. ту чи іншу кількість патентів і відповідно до цього привласнюють певну частину (квоту) всіх доходів. Учасники П п. домовляються про створення системи взаємних ліцензій на передані в пул патенти або про передачу патентів і ліцензій в управління спільним органам. Фірми-учасниці пулу можуть укладати між собою угоди про спеціалізацію виробництва і відповідний розподіл своїх програм, що підвищує їх конкурентоспроможність і прибутки.

Пеня — санкція за несвоєчасне виконання фінансових зобов'язань. Застосовується при несвоєчасній сплаті податків та неподаткових платежів, затримці оплати отриманих товарів, наданих послуг і виконаних за контрактом робіт тощо. П. нараховується в процентах за кожний прострочений день.

Первісне нагромадження капіталу — історичний процес відокремлення безпосередніх працівників, перш за все селян, від засобів виробництва, в результаті якого вони перетворювались у капітал, а працівники — у найманих робітників. П.н.к. є вихідним пунктом капіталістичного способу виробництва. В Англії цей процес почався в останній третині XV ст. Оскільки для розвитку вовняної мануфактури було вигідним вівчарство, феодали стали захоплювати общинні, державні землі. В найманих робітників перетворювались селяни. Одночасно із заможної частини селян виділялись перші фермери-капіталісти, багатша частина ремісників; у промисловий капітал перетворювався лихварський та торговий. П.н.к. прискорювалось завоюванням колоній, нещадною експлуатацією місцевого населення, ростом податків, наявністю державного боргу. Оскільки кредиторами держави були власники грошового капіталу, то за урядовими позиками виплачувались великі проценти тощо.

Первіснообщинний спосіб виробництва — перший в історії людства суспільний спосіб виробництва, для якого характерна спільна (общинна)

власність на засоби виробництва, колективний характер виробництва і розподіл виробленого продукту. Охоплює період з моменту появи людини до виникнення класового суспільства і держави. В умовах П.с.в. відсутній додатковий продукт, праця була обов'язковою, споживання регулювалось общиною. З переходом від мисливства, риболовства, збирання плодів до землеробства та скотарства здійснюється виготовлення нових засобів праці, що дає змогу стабільно виробляти додатковий продукт. З виникненням моногамної сім'ї відбувається поступове відносне відособлення її в межах общини, общинна власність доповнюється особистою. З цього часу посилюється індивідуальний і послаблюється колективний характер виробництва. З виготовленням мідних, бронзових і залізних знарядь праці й закріпленням територіальних зв'язків між сім'ями виникає землеробська община, з'являється приватна власність, яка поєднується з суспільною, а парцелярне (приватне) виробництво — з колективним. Коли зростає частка індивідуальної, приватної праці, збільшується доля рухомого майна окремих членів общини, посилюється майнова нерівність, поступово виникають класи і держава.

Перехідний період — особливий період, протягом якого долаються властиві одному суспільному способу виробництва відносини власності і формується якісно нова система власності, принципово нові виробничі відносини. Економіка П п. є багатоукладною, кількість і зміст укладів залежить від рівня розвитку певної країни, її історичних та національних традицій. Кожний уклад має свої закони розвитку, внутрішні суперечності, ґрунтується на інтересах певних класів і соціальних прошарків. У країнах колишнього СРСР основним укладом залишається державний, але на основі поступового роздержавлення економіки виникають приватний сектор, або дрібнотоварний уклад (заснований на власній праці), приватнокапіталістичний, соціалістичний (на підприємствах, викуплених трудовими колективами), а також змішані уклади. Кожний з них характеризується відповідними відносинами власності. На основі оптимального роздержавлення економіки (частка держави повинна зменшитись до 30—35%) виникнуть різні конкурентоспроможні уклади, сформується реальний плюралізм форм власності. В загальнотеоретичному плані в Україні повинен відбутись перехід від адміністративно-командної економіки до соціально-орієнтованої ринкової економіки, в якій будуть оптимально поєднані ринкові важелі управління економікою з державним регулюванням, здійснюватиметься надійний соціальний захист населення.

Підприємства збиткові — підприємства, в яких затрати перевищують доходи. Основною причиною появи П.з. є неправильні рішення керівництва. Ознаками П.з. є скорочення власного капіталу та обороту, зменшення прибутку, постійні збитки, зростання заборгованості, труднощі з виплатами і в кінцевому підсумку — неплатоспроможність. Труднощі з виплатами — це тимчасовий дефіцит оборотних засобів, а неплатоспроможність — тривала нестача оборотних засобів. Боржник не може більше виконувати свої власні зобов'язання. Щоб попередити

збитковість і оздоровити фінансовий стан підприємства, застосовують санкцію. Якщо вона вимагає жертв від кредиторів, то ведуть мову про певну угоду. Якщо санкція неможлива, наступає банкрутство.

Підприємства змішані — підприємства, які створюються шляхом переплетення приватних підприємств з державним капіталом, а також шляхом укладання угод між підприємствами різних форм власності. П.з. створюються акціонерними товариствами шляхом продажу і купівлі чужих акцій. Підприємство, що має більшу частину капіталу або голосів іншого підприємства, вважається пануючим, тобто наділеним більшістю голосів. Підлегле підприємство є залежним, але юридично можливо, що залежне стосовно капіталу підприємство не залежить від підприємства, наділеного більшістю.

Підприємство — самостійна, ініціативна, системна діяльність по випуску продукції, наданню послуг, торгівлі з метою отримання прибутку П. може реалізовуватися у промисловій, аграрній, науковій, інформаційній, сервісній та інших сферах. Персоніфікатором П. є підприємець. Найважливішими рисами підприємця є ініціативність, готовність до ризику, відповідальність і здатність до жертв в інтересах справи, орієнтація на ефективність та якість, цілеспрямованість, аналітичність, організованість, здатність переконувати, встановлювати та підтримувати зв'язки. Обов'язковою умовою і ознакою підприємництва є свобода економічної самостійної людини, її самостійність у виборі господарської діяльності та джерел її організації, прийняття управлінських рішень.

Підприємницька діяльність — праця індивіда, заснована на розвитку особистісних факторів, розширенні знань про свої можливості, спрямована на досягнення найкращого результату у господарській діяльності, на отримання економічної вигоди і насамперед привласнення додаткового продукту. П.д. не можна вважати виконання будь-якого завдання, отриманого від іншої особи, якщо у виконавця був відсутній хоча б один особистісний фактор і не було права на свободу такої діяльності. Особистісними факторами П.д. є особиста власність, фізичні, розумові здібності, знання і досвід, становище в суспільстві, права тощо. Основними завданнями, що вирішуються на початку П.д., є: 1) вибір сфери та масштабів діяльності; 2) вибір місцерозташування підприємства, фірми; 3) вибір форми підприємницької діяльності і назви фірми; 4) фінансування та інвестування. П.д. є одним із важливих факторів соціально-економічного прогресу. Тому суспільство зацікавлене в цивілізованому підприємництві, що повинно знаходити правову підтримку у таких основних формах: 1)надання свободи підприємницької діяльності; 2)надання підприємцю статусу комерсанта; 3) створення умов для відкриття і реєстрації підприємства. При виборі форми П.д. береться до уваги масштаб діяльності, форма відповідальності підприємця, можливості отримання кредитів, рівні оподаткування, можливий обсяг реалізації продукції та інші фактори. Можна виділити наступні характерні форми П.д . а) приватні підприємства (товариства власників); б) товариства капіталів; в) особливі форми товариств.

Підприємницький дохід — дохід, отриманий від підприємницької діяльності Згідно з теорією К.Маркса — частина прибутку, яка залишається у власності функціонального капіталіста після сплати процента на взятий у позику капітал. Цей капітал затрачається на купівлю засобів виробництва і робочої сили, яка в процесі виробництва створює додаткову вартість (прибуток). Частину прибутку капіталіст віддає банкіру за користування кредитом Так відбувається поділ капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Спочатку такий поділ стосується лише позичкового капіталу, але з розвитком кредитування і акціонерної власності поділ прибутку на процент і підприємницький дохід набуває загального характеру. В сучасних умовах основними формами П д стає дивіденд, засновницький прибуток, платня за участь у роботі керівних органів крупних акціонерних компаній тощо.

Планомірність — соціально-економічна форма розвитку народного господарства, за якої з єдиного центру шляхом державного регулювання макроекономічних процесів здійснюється збалансований, пропорційний розвиток галузей і сфер економіки, досягаються заздалегідь поставлені цілі суспільства. Матеріальною основою П. є еволюція технологічного способу виробництва, зокрема такі етапи його розвитку, як крупна машинна індустрія та автоматизація виробництва, а також процес поглиблення суспільного поділу праці З їх розвитком розширюються масштаби П. Наприкінці XIX ст. — на початку XX ст. П. була властива роботі акціонерних товариств відкритого типу, картелей, синдикатів, трестів і концернів. Тому товари вироблялись не анархічно, а за обліком. При цьому здійснювалася еволюція капіталістичної власності від її індивідуальних до колективних форм. Вищою формою розвитку корпоративної П. у наш час є функціонування багатогалузевих транснаціональних концернів (ТНК). На початку XX ст. продуктивні сили починають переростати масштаби окремих монополістичних об'єднань, що зумовлює інтенсивне одержавлення економіки, розвиток державної власності і розширення масштабів П. Капіталізм переростає у свою вищу планомірну форму. Після 30-х років XX ст. домінуючою формою суспільного поділу праці стає подетальна та пооопераційна форма одиничного поділу праці, а їх матеріальною основою — комплексна механізація й автоматизація виробництва. З середини 50-х років XX ст. починає формуватися новий технологічний спосіб виробництва, оснований на автоматизації праці. Тому П. як тенденція економічного розвитку охоплює масштаби окремих національних країн. У цей проміжок часу продуктивні сили починають переростати навіть масштаби окремих держав, а подетальна і пооопераційна форми одиничного поділу праці розвиваються як у межах окремих країн, так і в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці). Тому дія тенденції до планомірного розвитку охоплює наднаціональні економічні об'єднання. Отже, П. з тенденції, що розвивається і обмежена за умов капіталістичного способу виробництва спочатку окремим індивідуальним підприємством (дрібним і середнім), потім гігантськими монополістичними об'єднаннями, у т.ч. транснаціональними

корпораціями, пізніше поширилась на рівні окремих країн і наднаціональних економічних організацій (типу ЄЕС), а зараз стала закономірністю економічного розвитку.

Плата за трудові ресурси — нормативні платежі в державний бюджет. Мета — посилення зацікавленості організацій і підприємств у здійсненні господарської діяльності з меншою чисельністю працюючих. Сприяє раціональному використанню трудових ресурсів і в той же час забезпечує повернення державі частини витрат на підготовку робочої сили, на соціально-побутове і культурне обслуговування трудящих.

Платіжні угоди — міждержавні правові акти, які регулюють взаємні розрахунки і платежі між державами. П.у. встановлюють порядок відкриття рахунків уповноваженими банками двох або декількох країн, валюту і умови платежів, спосіб погашення заборгованості і т.ін. На основі таких угод укладаються міжбанківські договори про правові норми, порядок розрахунків між країнами, умови надання та погашення кредитів. Розрахунки можуть здійснюватись у вільно конвертованих валютах, на основі платіжних угод клірингового типу (зарахування взаємних вимог) або шляхом поєднання обох методів.

Платіжний баланс — співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою платежів за кордон протягом певного періоду (рік, квартал, місяць). В П.б. входять розрахунки за зовнішньою торгівлею, доходи від капіталовкладень за кордоном, торгівлі ліцензіями, за фрахтування та обслуговування кораблів, туризм, утримання дипломатичних і торгових представництв за кордоном, грошові перекази окремих осіб, виплати іншим країнам за позики та інше. Сальдо П.б. покривається вивозом або ввозом іноземної валюти і золота, збільшенням або скороченням іноземної заборгованості. Негативне сальдо П.б. свідчить про послаблення позицій країни на світовому ринку, зумовлює пониження курсу національної валюти. З метою поліпшення стану П.б. багато країн вдається до девальвації (пониження обмінного курсу або ціни) своєї валюти відносно валюти іншої держави.

Платоспроможний попит — попит покупців на товари і послуги, забезпечений грошовими засобами. П.п. залежить від співвідношення матеріального і нематеріального виробництва, між промисловістю і сільським господарством, між групою „А" і групою "Б", між цивільною та військовою сферами економіки; від структури сукупного суспільного продукту; розміру та характеру розподілу національного доходу та інших факторів. На П.п. впливають: рівень доходів населення, темпи зростання цін, обсяг заощаджень та нагромаджень, податкова діяльність держави, обсяг експорту та імпорту тощо. Сукупний попит складається із споживчого (товари широкого вжитку та предмети розкоші) та інвестиційного (засоби виробництва). В Україні з початку 90-х років XXст. посилюється невідповідність між П.п. і пропозицією як предметів споживання та послуг, так і засобів виробництва. Головною причиною цього є галопуюча інфляція. У 1992—1993 рр. ціни в Україні зросли в 2,6 тис. раза, а реальна заробітна плата відставала в декілька разів. Щоб

купити холодильник вартістю 550 крб. в 1990 р. при середній заробітній платі в цей період 248,4 крб., потрібно було витратити 2,1 місяця роботи, а в липні 1994 року при вартості цього холодильника в 11,8 млн.крб. — 10,1 місяця роботи. Аналогічна ситуація склалася не тільки з товарами тривалого користування, але й товарами широкого вжитку.

Плинність робочої сили — процес переміщення робітників і службовців з одних підприємств на інші. П.р.с. відбувається внаслідок втрати роботи через закриття підприємств, установ, звільнення працівників за власним бажанням (коли ведеться пошук місця роботи), звільнення за прогули та інші порушення трудової дисципліни, недостатнього розвитку побутового обслуговування та інших факторів. Показником П.р.с. є відношення кількості працівників, які вибули з підприємств і установ, до їх середньоспискової чисельності. В це число не включаються працівники, які вибули у зв'язку із вступом на навчання, призовом на службу в армію, виходом на пенсію. З метою скорочення П.р.с. необхідно поліпшувати умови праці і оплати робочої сили, надавати можливості поєднувати роботу з навчанням, збільшувати розміри премій і витрат за вислугу років, встановлювати надбавку до пенсій за тривалий час роботи на підприємстві та інше.

Податки — обов'язкові платежі в бюджет, які здійснюють фізичні та юридичні особи. З допомогою П. забезпечується близько 90% надходжень в центральний державний бюджет і більше 70% — у місцевий. Таким чином у бюджеті акумулюється 40—60% національного доходу. П. вилучаються з моменту розпаду первіснообщинного ладу і виникнення держави, але їх розгалужена система сформувалась лише при капіталізмі. В ній виділяються прямі і непрямі П. Прямі поділяються на реальні та особисті. До реальних відносять П. на землю, будинки, промислові, торгові банківські установи та грошовий капітал. До особистих — П. на доходи фізичних та юридичних осіб (податковий, помайновий, із спадщини, дарів тощо). До непрямих зараховують митні, а також акцизи. Як головне джерело бюджетних надходжень П. виконують фіскальну („фіск" — державна скарбниця) і соціально-економічну функції (з їх допомогою стимулюються економічне зростання, структурні реформи, здійснюється регіональна політика, забезпечується оборона країни, розвиток освіти, науки, охорони здоров'я, навколишнього середовища, пенсійне забезпечення тощо). У розвинутих країнах світу провідне місце у структурі податків займає подохідний. Об'єктами оподаткування при цьому виступають особисті доходи громадян незалежно від джерела їх отримання (заробітна плата, підприємницький дохід, процент, дивіденд, рента, гонорари і т.і.) Для його вилучення використовуються різні методи оподаткування (див. Подохідний податок). Подохідний П. забезпечує до 20% надходжень в бюджет. П. на прибуток вилучається з прибутку суб'єктів підприємницької діяльності, який утворює валова виручка від реалізації за мінусом виробничих і комерційних витрат (включаючи проценти за банківський кредит, затрати на рекламу), а також витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, внесків у благодійні фонди, П. місцевим органам влади, які за законом частково

звільняються від податків. Держава через механізм оподаткування також стимулює прискорену амортизацію основних фондів, експорт товарів та інше. Максимальна ставка П. на прибуток не повинна перевищувати 50%, а оптимальна — 35%. Важливу групу утворюють платежі на соціальне страхування. Їх сплачують підприємства, наймані працівники (у Швеції — лише підприємства). Для підприємств вони встановлюються у процентах до фонду заробітної плати, для працівників — в процентах до валового заробітку. Виплати у фонд соціального страхування є цільовими і використовуються лише на виплату пенсій та допомог. У США податок на соціальне страхування становить лише 3% фонду зарплати, а в Україні — 37%. У той же час фонд зарплати у собівартості продукції США становить близько 70%, а в Україні — приблизно 15%. Серед непрямих П. провідну роль займає П. з обороту в США та Канаді, П. на добавлену вартість у країнах Західної Європи та Японії. П. з обороту вираховується в межах 2—10%, а на добавлену вартість — 14—19%. Майновий податок в США забезпечує близько 10% всіх надходжень в бюджет. Принципами побудови податкових систем є чітке розмежування загальнонаціональних, регіональних (в межах, наприклад, американського штату) і місцевих податків. В центральний бюджет надходять П. з прибутків компаній, прибутковий П. і П. з обороту.

Податок з обороту — основний вид непрямих податків і форма мобілізації доходів у бюджет. Він включається в ціну товарів та послуг і повністю перекладається на споживача. П. з о. займає провідне місце серед непрямих податків в США та Канаді, а в західноєвропейських країнах і Японії — податок на добавлену вартість. При вилученні податку з обороту оподатковується вся валова виручка від реалізації товарів і послуг, а при вилученні податку на добавлену вартість — різниця між цією виручкою і сумою витрат на сировину, напівфабрикати і послуги, отримані від постачальників. По суті при цьому оподатковується новостворена вартість (v+m). П. з о. коливається від 2% до 10%, а податок на добавлену вартість —з 14% до 19%. В СРСР П. з о. сплачувався в основному з товарів масового споживання. Так, на горілчані і тютюнові вироби він становив у ціні товару понад 80%. В Україні з 1992 р. замість П з о. ввели податок на добавлену вартість, але його ставка була надто високою — у середньому 28% (з 1995 р. — 20%). Це спричиняло зростання цін і зниження життєвого рівня населення. Цей вид податку поширюється не лише на виручку від реалізації товарів, робіт і послуг, а й на оборот по бартеру і навіть на безплатну передачу продукції будь-кому (в цьому випадку її оцінюють за діючими роздрібними цінами).

Поділ праці — відокремлення різних видів людської діяльності. Проявляється П. п. у сукупності різноманітних корисних речей — стільки ж різноманітних, як і види корисних робіт. П.п. — це такий процес, при якому різні види обробки продуктів відокремлюються один від одного, створюються все нові види виробництва і галузей. Відбувається спеціалізація, комбінування, концентрація і централізація виробництва. Існує два види П.п. — поділ праці всередині суспільства (макрорівень) і П.п. всередині підприємства (мікрорівень). П.п. всередині суспільства

буває загальний і частковий. Загальний — це П.п. на великі роди виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і зв'язок). Поділ цих великих родів виробництва на види і підвиди називається частковим П.п. У своїй сукупності вони утворюють галузеву структуру виробництва. П.п. всередині підприємства (одиничний поділ) — це поділ всередині сукупного виробника —трудового колективу підприємства за функціями, технологічними операціями, бригадами, дільницями, відділами і службами. Низовою ланкою П п. всередині суспільства є підприємства, всередині підприємства — професія і спеціальність. Вся розчленована ієрархічна система підприємств утворює продуктивні сили суспільства. В їх основі лежить суспільний П п., тому П.п. слід розглядати як складову структурну частину продуктивних сил. Разом з тим П.п. — її спеціалізація, кооперування утворюють техніко-економічні відносини. П.п. всередині суспільства породжує обмін речами як товарами. Але для появи ринку необхідна соціально-економічна відособленість виробників, тобто різні форми власності. Отже, техніко-економічні і соціально-економічні відносини тісно переплітаються. П.п. — це вічний і нескінченний процес: одні галузі відмирають, інші народжуються, змінюється структура виробництва.

Подохідний (прибутковий) податок — основний вид прямих податків, який виплачується з доходів фізичних (зарплати, дивідендів тощо)) та юридичних осіб (прибутків підприємств, організацій і т. ін.) Методи оподаткування П.п.: пропорційний — коли ставка єдина для доходу будь-якого розміру, а сума податку зростає прямо пропорційно збільшенню суми доходу; прогресивний — коли з ростом доходу зростає ставка податку, а відповідно і частка вилученого доходу. Це означає, що податок зростає швидше від доходу; пропорційно прогресивний — при якому поєднуються різні комбінації пропорційного і прогресивного методів; регресивний — коли податок зростає повільніше від доходу. Це, насамперед, податкові відрахування у фонд соціального страхування на випадок безробіття й акцизні збори. При вилученні П.п. має місце єдність об'єкта оподаткування і джерела внесення платежу. Оподаткування доходів здійснюється найчастіше на основі декларації про сукупні доходи за рік. Приховування податків вважається злочином і карається.
В Україні після проголошення незалежності робляться спроби встановити прогресивну структуру П.п., а його рівень наблизити до рівнів, що склались у розвинутих країнах світу. Так, в Японії прямі податки на початку 90-х років становили в середньому 9% заробітної плати у робітників без сім'ї в промисловості і близько 3% у робітників, що мають двох дітей.

Позаекономічний примус — форма примусу до праці, основана на особистій залежності трудящих, на відносинах панування і підкорення. Найбільшою мірою П.п. був властивий рабовласницькому способу виробництва, де здійснювалась пряма і відкрита експлуатація рабів. При феодалізмі він здійснювався через насильницький примус селян працювати в поміщицькому господарстві, що знаходило свій економічний вияв в існуванні відробної ренти. При капіталізмі існує переважно

економічний примус до праці (наявність свободи, але відсутність засобів виробництва змушує найманого робітника продавати свою робочу силу капіталісту), а П.п. використовувався в період первісного нагромадження капіталу, при експлуатації народів в колоніях. П.п. існував і в умовах так званого соціалізму під час проведення в життя сталінської політики колективізації, масових репресій мільйонів невинних людей і рабської праці в спецтаборах, за відсутності паспортів у значної частини сільського населення.

Позаробочий час — час, не зайнятий суспільно необхідною працею на виробництві. До нього входить: час, зв'язаний з роботою на виробництві (дорога на роботу і назад, догляд за собою до і після роботи); час, потрачений для ведення господарства (приготування їжі, купівля продуктів та інших товарів, догляд за предметами побуту, дітьми тощо); час, зайнятий в особистому підсобному господарстві; час для задоволення фізіологічних потреб (сон, приймання їжі, особиста гігієна і санітарія); вільний час; інші витрати часу. Тривалість і структура П.ч. залежить від тривалості робочого дня, природно-кліматичних умов, віку, статі, складу сім'ї, професії, ступеня розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, рівня освіти, культури тощо.

Позичковий капітал — грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншім особам на певний термін у користування за заздалегідь обумовлену плату у вигляді процента. П.к. є відокремленою формою промислового капіталу, він формується із тимчасово вільних коштів, які утворюються в процесі обороту продуктивного та торгового капіталу, із трудових заощаджень населення та інших джерел. Коли функціонуючий капіталіст віддає тимчасово вивільнені кошти позичковому капіталісту, відбувається відокремлення капіталу-функції від капіталу-власності. Посередниками між ними стають банки, які накопичують значні грошові капітали і надають їх у кредит державі, підприємцям, фермерам тощо.

Показники економічні — абсолютні та відносні величини, які використовуються для кількісної та частково якісної характеристики економічних явищ і процесів. Абсолютні величини — кількісний вираз статистичних показників, які безпосередньо характеризують розміри соціально-економічних явищ, їх ознаки в одиницях виміру площі, маси, ваги, у грошових одиницях тощо. П.е. повинні об'єктивно відображати розвиток явищ і процесів, бути співставлюваними в часі і за територією. Важливо, щоб їх можна було зводити або у крупніші (агрегатні) показники, або у менші (дизагрегатні). До складу П.е. входять статистичні, аналітичні, планові та інші показники. З їх допомогою визначається структура національного багатства, національного доходу, використання засобів виробництва, платоспроможний попит населення та інше. Для міжнародних співставлень необхідно, щоб показники різних країн були співставними. Так, починаючи з 1987 р., Держкомстат колишнього СРСР став використовувати показник „валового національного продукту" за методологією ООН, який нині використовує і Україна. Серед П.е. особливу роль відіграють показники якості, які характеризують ступінь здатності товарів та послуг

задовольняти певні потреби людей, ефективність виробництва і використання продукції.

Політика доходів — практика державного адміністративного регулювання цін, грошових доходів населення і підприємств. Головною ланкою цієї політики є вплив на динаміку заробітної плати. П.д. розроблена кейнсіанцями в таких основних формах: 1) встановлення рекомендаційних обмежень темпів зростання номінальної заробітної плати; 2) заморожування зарплати. Ця форма використовується в умовах галопуючої інфляції; 3) встановлення державою лімітів на збільшення номінальної заробітної плати. Компанії можуть порушувати ці ліміти лише з дозволу спеціальних арбітражних органів за умови досягнення високих темпів зростання продуктивності праці; 4) індексація, тобто підвищення номінальної заробітної плати відповідно до росту цін; 5) встановлення лімітів приросту заробітної плати, за перевищення яких компанія сплачує більші податки, і навпаки; 6) стримування темпів зростання заробітної плати поєднується із встановленням обмежень на ріст цін, прибутків компаній. Основними суб'єктами П.д. є держава, підприємці і профспілки.

Політична економія *(від грец. politike — мистецтво управління господарством і oikonomia — управління домашнім господарством)* — наука про виробничі відносини між людьми та закони, які при цьому виникають з приводу виробництва і привласнення товарів та послуг у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні), а також про ті аспекти еволюції національної свідомості, духу народу, його ідей, культури, психології, моралі і поведінки людей, які впливають на прогрес економіки. Термін П.е. вперше був ужитий французьким вченим А.Монкретьєном у 1615 р. Як самостійна наука П.е. розвивається з моменту зародження капіталістичного способу виробництва. Початок самостійному дослідженню виробничих відносин у сфері безпосереднього виробництва поклали У.Петті, А. Сміт, Д.Рікардо. В працях марксистів обгрунтовується положення про те, що предмет П.е. — виробничі відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, закони, які управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням матеріальних благ. Але в такому визначенні не враховуються ідеї представників історичної школи П.е. (Вернера Зомбарта, Макса Вебера, Карла Менгера та ін.), які доводили, що ця наука повинна вивчати моральні й етичні аспекти господарської діяльності, проблеми мотивації, економічної поведінки людей та інші сторони людської діяльності, причетні до розвитку економіки. У працях сучасних західних економістів предмет П.е., який вони, як правило, ототожнюють з „Економікс", визначається як дії людей у процесі вибору рідкісних ресурсів з метою виготовлення товарів, їх обміну, розподілу та споживання. Отже, „Економікс" говорить про дії людей у різних сферах суспільного відтворення, а П.е. — про виробничі відносини між людьми у цих сферах. Разом з тим більш перспективним у визначенні предмету П.е. є те, що акцентує увагу на необхідності вивчення економічних

законів у всіх сферах суспільного відтворення, тобто сутнісних, причинно-наслідкових, внутрішньо необхідних зв'язків між людьми.

Попит і пропозиція — категорії товарного виробництва, які знаходяться у діалектичній залежності. Попит — це платоспроможна потреба або сума грошей, яку покупці можуть і мають намір заплатити за необхідні для них товари та послуги. Пропозиція — сукупність товарів і послуг на ринку з повними цінами, які готові продати виробники. Діалектична залежність П. і п. полягає в тому, що пропозиція формує попит через асортимент виготовлених товарів, запропонованих послуг та їх ціни, а попит визначає обсяг і структуру пропозиції, впливаючи при цьому на виробництво. Рівновага і співвідношення між П. і п. є своєрідним індикатором збалансованого і пропорційного розвитку суспільного виробництва, обміну і розподілу праці у сфері матеріального та нематеріального виробництва, безпосередності процесу суспільного відтворення матеріальних та духовних благ. Співвідношення між П. і п. впливає на відхилення ринкових цін від вартості товарів та послуг (при перевищенні попиту над пропозицією ціни відхиляються вверх від вартості, а при перевищенні пропозиції над попитом — вниз.

Посередницькі зовнішньоторгові капіталістичні фірми — різноманітні торгові фірми і компанії, які за дорученнями виробників— експортерів товарів виконують функції посередників на міжнародних ринках. Торгове посередництво, через яке здійснюється значна частина зовнішньої торгівлі, включає послуги у пошуку закордонного контрагента, підготовці і реалізації торгової угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортних і страхових операцій, виконання митних формальностей та інших заходів по доставці товарів на ринок, організації післяпродажного обслуговування, маркетингових досліджень тощо. Така діяльність економить кошти і час. Серед торгово-посередницьких фірм виділяються торгові, комісійні, брокерські, агентські та інші, які виконують відповідно ділерські, комісійні, брокерські та агентські функції. До торгових фірм належать торгові (експортні) доми, експортні та імпортні, оптові та роздрібні фірми тощо.

Послуги — діяльність підприємств (організацій) і окремих осіб, спрямована на задоволення певних потреб індивідів, колективів і суспільства. Процес виробництва П. збігається з їх реалізацією і споживанням. Тому П. неможливо накопичувати, трансформувати, зберігати. В розвинутих країнах світу значна кількість працюючих (понад 60%) зайнята у сфері П. Найважливішими з них є П. в отриманні освіти, кваліфікації, лікування, побутового обслуговування, у задоволенні культурних, естетичних потреб. Існують П., які задовольняють колективні та суспільні потреби — в обороні країни, охороні суспільного порядку, управлінні. П. створюються у сфері матеріального виробництва (громадського харчування, торгівлі, побуту) і нематеріального виробництва (освіти, охорони здоров'я, транспорту і зв'язку, житлово-комунального господарства, культури, мистецтва). Тому об'єктами власності є не тільки засоби виробництва, робоча сила тощо, але й П. Економічна теорія

повинна вивчати виробничі відносини, або відносини власності, які виникають між людьми у процесі створення і привласнення не лише матеріальних благ, а й П. у всіх сферах суспільного відтворення. Більше того, внаслідок перетворення людини на основну форму національного багатства виробничі відносини між людьми у сфері освіти, охорони здоров'я тощо висуваються на перший план.

Постійний капітал — частина капіталу, яка в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості. П.к. існує у формі різноманітних засобів виробництва (станки, машини, устаткування, виробничі будівлі, споруди, сировина, паливо тощо), вартість яких конкретною працею робітника переноситься на новостворений продукт. П.к. бере участь у процесі праці своїм речовим змістом, виступає при цьому фактором виробництва, але не бере участі у процесі збільшення вартостей і відповідно не створює додаткової вартості. Інша частина затрат капіталу, яка авансується на придбання робочої сили, у процесі виробництва змінює свою вартість, тобто не тільки відтворює свій власний еквівалент, а й створює надлишок. Різні частини П.к. переносять свою вартість на новостворений продукт по-різному. Станки, машини, устаткування, виробничі споруди беруть участь у виробництві протягом багатьох років, свою вартість переносять поступово і частинами. Ця частина капіталу за характером свого обороту (перенесення вартості на новостворений продукт) утворює основний капітал. Друга частина (сировина, паливо, матеріали) в процесі виробництва споживається повністю — протягом одного періоду і цілком переносить свою вартість на новостворений продукт.

Посткейнсіанство — один із напрямків в розвитку західної економічної науки, який розглядає теорію Кейнса лише як елемент нової системи економічних поглядів, поряд з поглядами представників інституційного напрямку (теорії ринків та ціноутворення), з деякими положеннями К.Маркса з проблем відтворення при капіталізмі. Найбільш відомими економістами, які розвивають цей напрям, є А.Лейонхувуд (США), Д Робінсон (Англія), А.Пезенті (Італія) та інші. Критикуючи положення неокласичної школи, визнаючи неспроможність ринкової системи забезпечити стабільне економічне зростання і вирішити соціальні проблеми, вони намагаються розробити таку теорію виробництва і розподілу продуктів, за якої темпи економічного зростання, норми нагромадження капіталу поставлені в залежність від розподілу національного доходу між працею і капіталом. Велику роль посткейнсіанці відводять існуванню грошей та грошово-кредитних інститутів, грошовому попиту, які здатні впливати на процес відтворення. Інфляцію П. пояснює особливостями монополістичного ціноутворення та іншими факторами, пов'язаними з витратами виробництва, а фінансову нестабільність — з очікуванням в умовах невизначеності, що впливає на динаміку процентних ставок, прогнозування прибутків та цін різноманітних фінансових активів. Щоб подолати інфляцію, необхідно, на їх думку, традиційні методи бюджетної і кредитної політики доповнити політикою доходів, при якій профспілки, монополії та держава досягли б добровільної

угоди про темпи зростання своїх доходів у відповідності з певними орієнтирами зростання продуктивності праці. Немало кейнсіанців виступають за необхідність довгострокової стратегії регулювання економіки, глибоких структурних реформ, за впровадження системи національного планування економіки і т.ін., що передбачає активніше втручання держави в макроекономічні процеси.

Потреби економічні — передумова і внутрішні спонукальні мотиви розвитку матеріального і духовного виробництва. Будучи усвідомленими, вони перетворюються в економічні інтереси. П.е. слід розглядати у процесі відтворення, що передбачає взаємозв'язок виробництва і споживання. Потреби насамперед народжуються у виробництві, в процесі праці і пов'язані з процесом праці. Тому добровільна, творча виробнича діяльність є вищою насолодою людини. Задоволення П.е. відбувається у споживанні, яке відтворює і створює потребу. Завдяки П.е. здійснюється органічний взаємозв'язок цілей. Серед П.е., розглянутих відносно масштабів і структури виробництва, виділяють, насамперед, абсолютні. Вони визначаються максимальним обсягом створюваних у суспільстві матеріальних благ і послуг за найсприятливіших умов, які могли б бути спожиті суспільством. Дійсні П.е. — ті, які задовольняються при оптимальних розмірах виробництва. Фактичні П.е. виступають у формах задоволеного попиту. Розрізняють також П.е. суспільства, класів, соціальних верств, прошарків і груп, а також окремих людей. При відтворенні здібностей людини виділяють фізичні, духовні та соціальні потреби.

Потреби матеріальні — потреби, які виникають у сфері матеріальної життєдіяльності. Їх об'єктом є матеріальні блага і послуги, необхідні для відтворення трудових ресурсів (продукти харчування, одяг, взуття, житло тощо).

Потреби платоспроможні — потреби, обмежені не лише наявною товарною масою, але й рівнем грошових доходів населення та цінами на товари.

Праця — процес свідомої доцільної діяльності людей, в якій вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речовин між собою і водночас змінюють власну природу. При цьому людина здійснює і свою свідому мету, яка визначає спосіб і характер її дій і якій вона підкоряє свою волю. В процесі П. створюються матеріальні і духовні блага для задоволення особистих, колективних і суспільних потреб. Процес П. включає в себе три основні моменти: П. людини; предмети П; засоби П., за допомогою яких людина впливає на предмет П. З точки зору виникнення та розвитку людства процес П. починається з моменту виготовлення та використання засобів П., які разом із предметами П. утворюють засоби виробництва. В процесі П. люди вступають у певні виробничі відносини і зв'язки між собою, у відносини власності. П. виступає у двох формах: конкретна, в процесі якої створюється споживча вартість, і абстрактна, яка створює вартість товару. Щодо змістовності, виділяється проста і складна П. В умовах НТР П. людини замінюється системою машин і механізмів, які

постійно ускладнюються. Відбуваються якісні зрушення у змісті розумової П , усунення або істотне зменшення елементів нетворчої, механічної П. (збір та обробка інформації тощо), посилення функцій творчої П. в усіх сферах людської діяльності, поступове переважання у діяльності сучасних робітників інтелектуальних функцій тощо.

Прогнозування товарного ринку — перспективна оцінка розвитку ринкової кон'юнктури, можливої зміни ринкових умов з метою їх врахування у діяльності підприємств. На розвиток ринкової кон'юнктури можуть впливати загальна економічна ситуація в країні, структурні зміни в народному господарстві, науково-технічний прогрес, мода, ціни та інші фактори. Короткострокові прогнози розробляються до 1,5 року, середньострокові — на 5 років, довгострокові — на 10—15 років. П.т.р. базується на всебічному аналізі інформації про попередній стан ринкової ситуації, на системі взаємопов'язаних прогнозів про можливі зміни кон'юнктури ринку, співвідношення попиту і пропозиції, стану міжнародної торгівлі та ін.

Предмет праці — об'єкт, на який людина діє в процесі праці і який є матеріально-речовою основою майбутнього продукту. П.п. бувають двох видів: 1) дані самою природою (наприклад, дерево, яке рубають, корисні копалини під час видобутку); 2) ті, які підлягають попередній обробці (наприклад, видобута руда на металургійному заводі). Такі П.п. називають сирим матеріалом, сировиною. Але поза процесом праці всі вони залишаються речовинами природи. Земля, вода, вся природа, що оточує людину, є всезагальними предметами людської праці. П.п. і засоби праці складають засоби виробництва. Залежно від функцій, які виконуються в процесі праці, певна річ може виступати і предметом, і засобом праці. Так, токарний станок, який функціонує, належить до засобів праці, а той, що перебуває у ремонті, — до предметів праці. В умовах НТР з'явилась можливість створювати П.п., яких немає в природі, з наперед заданими властивостями(поєднання металів, кераміки, металів і полімерів, скла і кераміки, сплави різних металів, полімери, надчисті матеріали, хімічне волокно тощо).

Предмети споживання — частина сукупного суспільного продукту, яка складається із сукупності створюваних у суспільстві матеріальних благ та послуг і призначається для життєвих потреб населення та інших видів невиробничого споживання. У кожному суспільстві виділяється сукупність галузей I та II підрозділів, які випускають П.с. і утворюють так звану групу „Б". Це галузі легкої, харчової промисловості, агропромислового комплексу тощо (II підрозділ) та окремі підприємства I підрозділу (в машинобудівних галузях випускаються пральні машини, телевізори, легкові автомобілі тощо). У розвинутих країнах світу в галузях групи „Б" випускається близько 70% всієї продукції, а в галузях групи „А" (виробництво засобів виробництва) — лише 30%. В колишньому СРСР ця пропорція мала обернений характер.

Преміальні системи заробітної плати — форма оплати робочої сили і механізм матеріального стимулювання працівників за високі (кількісні і якісні) результати роботи. П.с.з.п. пов'язують тарифні ставки з нормами

затрат праці певною функціональною залежністю. Застосування цих форм базується на принципах відрядної та погодинної заробітної плати. Відрядно-преміальна система передбачає виплату робітникові певної суми за кожен виріб. За норматив береться найменший можливий обсяг виробітку. При стимулюванні, що базується на погодинних формах заробітної плати, за норму береться обсяг роботи, яку виконує, як правило, робітник середньої кваліфікації за годину. При її перевиконанні на 1 % заробітна плата збільшується також на 1%, але загальний розмір надбавок не перевищує 15—20% загального заробітку. Така система стимулює в основному кількість праці, а перевірку якості покладено на контролерів і майстрів. Більшість преміальних систем передбачає застосування технологічної надбавки, розмір якої залежить від тривалості режимної частини робочого часу устаткування або від часу ручної праці, бо вона стимулює зацікавленість робітника у скороченні ручної праці. Спеціальні премії призначаються за дотримання технологічної дисципліни, за безаварійну роботу або за утримання устаткування в хорошому стані. П.с.з.п. будуються так, щоб стимули, пов'язані з поліпшенням окремих показників роботи, доповнювали один одного, а розміри одноразових підвищень тарифних ставок і окладів для робітників і службовців були не нижчі 3% основної заробітної плати, для майстрів і техніків — не менше 5%. Нижні розміри перестають відігравати стимулюючу роль. Найпоширенішою формою П.с.з.п. за колективно виконану роботу є система „участі у прибутках", коли за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміальний фонд, з якого робітники одержують виплати. Премії нараховуються за підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва. Виплата премій робітнику залежить від розміру його заробітної плати з урахуванням особистих і трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, відсутність спізнень і прогулів, відданість фірмі та ін.). Виплати з преміального фонду можуть бути частиною додаткової вартості, а також певною часткою валової заробітної плати, яка виплачується залежно від рівня прибутків, від успішної роботи підприємства. Такі виплати звільняються від податків, що стимулює впровадження даної системи. Нерідко у рамках системи „участі у прибутках" робітникам виплачують премії або їх частку у формі акцій.

Прибуток — одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту. За своєю величиною П. — це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво. Значна частина П. йде на виплату податків, сплату процентів за кредит, виплату дивідендів тощо. П. виступає основним критерієм ефективності підприємницької діяльності, основною метою капіталістичного способу виробництва. Ця мета є дещо іншою на народних підприємствах (тобто підприємствах, викуплених трудящими), де основним є не максималізація прибутку, а максималізація чистого прибутку на одного зайнятого. У розвинутих країнах Заходу не вся величина прибутку (після сплати податків тощо) привласнюється капіталістами. Наймані працівники

залежно від розміру акцій, суми вкладів в ощадних касах також привласнюють певну суму прибутку. Так, у США на початку 90-х років на проценти від вкладів припадало 15% сукупного прибутку, дивіденди на акції — близько 8%. П. виступає одним з важливих джерел накопичення капіталу, розширення масштабів діяльності підприємств. Тепер у розвинутих країнах Заходу дрібні та середні підприємства отримують в основному середній прибуток, а крупні фірми — монопольний прибуток. В Україні найбільші прибутки привласнюються великими комерційними банками та гігантськими підприємствами-монополістами.

Приватизація *(від лат. privatus — приватний)* — передача державної (в т. ч. муніципальної) власності окремим особам у приватну; максимум — сімейну власність. П. може здійснюватись за плату, безкоштовно або у поєднанні цих двох способів. Вона може бути прихованою і відкритою, частковою і повною і т.ін. Вперше П. здійснювалась у формі передачі державних земель феодалам у пожиттєве або довічне користування, за що ті повинні були нести військову службу або платити податки. Практика роздачі державних земель, підприємств безкоштовно або за символічну плату була поширена в середині XIX ст., а також після другої світової війни в США. П. у розвинутих країнах Заходу відбувалась наприкінці 70-х — 80-х роках. Але внаслідок незначних масштабів державної власності і П., як правило, прибуткових підприємств, така акція не відповідала інтересам більшості населення, збагачувала фінансовий капітал, призводила до зростання армії безробітних, до погіршення загальних умов відтворення суспільного капіталу тощо. Чисельність дрібних акціонерів через певний час після П. швидко скорочувалась, що означало крах міфу про створення, наприклад, у Великобританії нації акціонерів. В той же час П. є об'єктивно необхідною в країнах колишнього СРСР та Східної Європи, оскільки питома вага державної власності була дуже великою (в країнах колишнього Союзу близько 92%). Проте суцільна П. є другою крайністю тотального одержавлення і суперечить інтересам трудящих. Необхідне органічне поєднання П. і роздержавлення (тобто переходу державної власності в акціонерну, кооперативну та інші форми), але питома вага державної власності не повинна бути меншою за 30%. Пріоритетною формою власності в процесі роздержавлення економіки повинна стати трудова колективна власність, оскільки вона є найефективнішою і відповідає колективному характеру праці в сучасних умовах.

Приватна власність *(від лат. privatus — приватний)* — форма власності, суб'єктом якої є окрема людина або сім'я. П.в. існує у двох основних формах: одна — базується на власній праці, тобто на праці господаря і членів його сім'ї, друга — на використанні найманої праці. Проміжною між ними є форма власності, при якій працюють господар і члени його сім'ї, а також використовується праця небагатьох найманих працівників. П в. зароджується з моменту розпаду первісно общинного ладу й існує в різних суспільно-економічних формаціях, отримавши найбільший розвиток в умовах капіталістичного способу виробництва. Об'єктами П.в. є засоби виробництва, предмети споживання, гроші, цінні папери, патенти, ліцензії, інформація. Специфіка інформації як об'єкта власності

полягає в тому, що наймані висококваліфіковані робітники і службовці внаслідок інформатизації їх праці стають співвласниками даного об'єкта, а робоча сила — інтелектуально та інформаційно насиченою. Тому, працюючи за наймом, наприклад, у науково-дослідних лабораторіях корпорацій, вони можуть організувати своє ризикове, або венчурне діло, поєднувати роботу за наймом тощо і тим самим стають певною мірою суб'єктами приватної власності. Внаслідок цього зростає вартість їх робочої сили, а отже і зарплата. Це підвищує їх можливість у придбанні акцій і привласненні дивідендів. З юридичної точки зору П.в. означає, що кожен з її суб'єктів має право володіти, розпоряджатись і користуватись майном (засоби виробництва, цінні папери тощо), яке знаходиться у його власності. З економічної т.з. П.В. у сучасних умовах — це підсистема виробничих відносин між її суб'єктами щодо привласнення засобів виробництва, предметів споживання, послуг, патентів, ліцензій тощо у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні і споживанні). Тому теоретичним виразом такої підсистеми виробничих відносин є певна сукупність економічних категорій (засоби виробництва, предмети споживання, зарплата, ціни і т.ін.)

Приватне підприємство — форма підприємницької діяльності, де суб'єктом виступає одна фізична особа, яка несе повну відповідальність перед кредиторами і самостійно управляє всіма стадіями виробничої та комерційної діяльності. При розширенні підприємства власник може частину функцій управління передати іншій особі, наприклад, з числа найманих працівників. Переваги П.п. полягають у тому, що рішення приймаються особисто і швидко, відсутня необхідність узгодження дій з іншими особами, весь прибуток привласнюється однією фізичною особою. Недоліки у тому, що ризикує сам власник, відповідальність перед кредиторами він несе всім своїм майном, розміри підприємства незначні, величина привласнюваного прибутку невелика. Найдоцільніше створювати П.п. для невеликих виробництв, надання індивідуальних послуг, для інтелектуальної діяльності, інших робіт, де найбільш ефективна індивідуальна праця.

Прикордонна торгівля — вид міжнародного товарообміну, який здійснюється торговими організаціями та фірмами прикордонних районів окремих країн (які мають спільні кордони) на основі угод про торгівлю і платежі та щорічних протоколів. Такі товарообмінні операції здійснюють зовнішньоторгові об'єднання та організації, споживспілки країв та областей передусім за рахунок товарів місцевого виробництва. З цією метою організовуються виставки товарів (де підписуються контракти), завчасно узгоджуються асортимент і кількість поставок.

Природокористування — процес охорони, використання і відтворення природних ресурсів та природного життєвого середовища.

Прогнозування економічне *(від грец. prognosis — передбачення)* — спосіб наукового передбачення основних напрямків розвитку економічної системи або її окремих елементів. Найважливіші функції П.е.: з'ясування основних шляхів і перспектив еволюції економічної системи, можливих структурних змін у ній, пріоритетних напрямків соціально-економічного

прогресу; виявлення і обгрунтування альтернативних шляхів розвитку системи та показників її еволюції; оцінка можливих соціально-економічних наслідків розвитку економічної системи та його альтернативних шляхів. П.е. базується перш за все на з'ясуванні тенденцій науки, техніки і технології, прогнозних оцінках ресурсів (природних, людських тощо), на знанні закономірностей розвитку системи продуктивних сил і техніко-економічних відносин, екологічного фактору відтворювального процесу. Його основою є також вивчення закономірностей розвитку власності, можливих змін в їх структурі. В систему показників П.е. входять національне багатство, національний доход, трудові ресурси, продуктивність праці, основні фонди, капіталовкладення, рівень життя населення тощо. Для П.е. використовуються різні методи математичної, економічної статистики, теорії ймовірностей та ін.

Прогнозування попиту — наукове передбачення загального обсягу і структури платоспроможної потреби в товарах на ринку за певних умов розвитку виробництва і рівня життя населення.

Прогнозування товарного ринку — оцінка перспектив розвитку кон'юнктури ринку, які повинні враховуватися у маркетингових програмах, стратегії і практиці маркетингу. Мета такого прогнозу — визначення тенденцій, факторів, які впливають на ринкову ситуацію.

Продукт проміжний — частина сукупного суспільного продукту, яка використовується на виробниче споживання, тобто на заміну матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії, комплектуючих виробів і напівфабрикатів), які застосовуються в процесі виробництва впродовж року. Одне слово, П.п. — це сума поточних матеріальних витрат виробництва. Якщо її вилучити із сукупного суспільного продукту, то отримаємо кінцевий суспільний продукт. Наприклад, у галузях машинобудування до П.п. належать деталі, вузли машин і устаткування тощо. З розвитком суспільного поділу праці, зокрема спеціалізації, кооперування, збільшується міжгалузеве і внутрігалузеве виробниче споживання, оскільки деталі і вузли машин виробляються на вузькоспеціалізованих підприємствах і поставляються іншим. Це зумовлює збільшення питомої ваги П.п. у сукупному суспільному продукті. Цій закономірності протистоїть тенденція до зменшення матеріаломісткості, енергомісткості виробів в умовах впровадження досягнень НТР у виробництво.

Продуктивна праця — праця людини, в результаті якої створюються матеріальні блага та послуги. Продуктивною є не тільки праця у сфері матеріального виробництва, але й у сфері науки, освіти, управління, охорони здоров'я, послуг, а також у духовній. В сучасному західному суспільстві П.п. має два основні виміри. Перший стосується системи продуктивних сил, другий — відносин власності, в яких знаходить своє втілення соціально-економічна мета розвитку суспільства. У першому випадку продуктивною є праця матеріального і нематеріального виробництва, яка створює необхідні для людини товари і послуги. В другому — продуктивною є праця, яка збільшує капітал, приносить

капіталістові додаткову вартість, більший прибуток. Виходячи з цього, продуктивнішою, наприклад, є праця по виготовленню зброї, оскільки приносить військовим концернам вищу норму прибутку. Але оскільки воєнні витрати, виробництво зброї негативно впливають на розвиток економіки, посилюють безробіття тощо, така праця з точки зору інтересів всього суспільсва є непродуктивною.

Продуктивні сили — система факторів виробництва, яка забезпечує перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створює матеріальні і духовні блага і визначає зростання продуктивності суспільної праці. До цієї системи належать: працівники; засоби праці; предмети праці; використовувані сили природи; наука як специфічна продуктивна сила, особливий фактор; форми і методи організації виробництва; інформація. Наука перетворилась в окремий елемент продуктивних сил з початку розгортання НТР, тобто з середини 50-х років, а інформація з середини 70-х років, тобто з початку другого етапу НТР. Головною П.с. суспільства є працівники виробничої та невиробничої сфери. П.с. виражають ставлення людини до природи, ступінь оволодіння людини силами природи. Вони є провідною стороною суспільного способу виробництва, а їх рівень загальним показником соціально-економічного прогресу, оскільки з їх розвитком зростають продуктивність праці, національне багатство, з'являються нові джерела енергії тощо. Водночас головним критерієм суспільного прогресу є розвиток людини, її потреб, інтересів, цілей. Взаємодія особистісних (людини) і речових (засобів виробництва) факторів виробництва є найважливішою умовою зростання продуктивності праці, національного багатства, у процесі такої взаємодії виникає нова продуктивна сила, не властива жодному із цих факторів зокрема. Соціально-економічною формою розвитку продуктивних сил є система виробничих відносин або реальних (економічних) відносин власності, яка формує спосіб поєднання особистісних та речових факторів виробництва, характер привласнення результатів праці, природу економічної і політичної влади. В залежності від того, наскільки відносини власності відповідають інтересам людини, рівню розвитку інших елементів продуктивних сил, вони або прискорюють, або гальмують їх розвиток.

Продуктивність праці — ефективність виробничої діяльності людей в процесі створення матеріальних благ і послуг. П.п. вимірюється кількістю продукції або послуг, вироблених працівником за одиницю робочого часу (рік, місяць, тиждень тощо), або кількістю робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції чи надання послуги. У виробництві будь-якого товару бере участь жива та минула (або уречевлена) праця. Зростання П.п. у суспільстві в цілому означає економію обох видів праці або зниження суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару чи послуги. При цьому частка живої праці зменшується, а частка минулої — зростає, але кількість живої праці зменшується помітніше, ніж зростає кількість минулої праці. Отже, загальна сума праці, втіленої в товарі чи послузі, зменшується. Найбільш точним вираженням суспільного рівня П.п. є показник виробництва

національного доходу на душу населення або на одного працівника. Зростання П.п. у суспільстві в найзагальнішому плані залежить від рівня розвитку продуктивних сил. Більш конкретними факторами зростання суспільної П.п. є використання досягнень НТР у виробництві, поглиблення суспільного поділу праці, в т.ч. міжнародного, у формі спеціалізації, кооперування й комбінування виробництва, впровадження госпрозрахунку, нових форм організації праці, досягнення реального плюралізму форм власності та ін. Зростання П.п. залежить від рівня освіти кваліфікації робітника, його культури, свідомості, психологічного стану тощо. Всього налічують близько 60 факторів зростання П.п., які належать лише до системи продуктивних сил. Крім цього є фактори зростання П.п., які належать до всього технологічного способу виробництва (тобто продуктивних сил і техніко-економічних відносин), до відносин власності, до надбудовчих відносин (наприклад, вдосконалення законодавства) тощо.

Прожитковий мінімум *(лат. minimum — найменше)* — мінімум засобів, необхідних для забезпечення життєздатності працівника і членів його сім'ї, для відновлення затраченої у процесі праці робочої сили та продовження роду. П.м. існує у двох основних формах: 1) фізіологічний мінімум (життєві засоби, необхідні для задоволення лише головних фізіологічних потреб; 2) соціальний мінімум (крім потреб фізіологічного мінімуму, включає ще мінімальні духовні й соціальні запити). Для визначення абсолютного рівня прожиткового мінімуму найточнішим є метод споживчого кошика. Так, у Болгарії до складу такого кошика на сім'ю з двох чоловік включається 552 позиції, із трьох — 639 позицій, із чотирьох — 652. Споживчий кошик складається із 149 позицій щодо продовольчих товарів з таким розрахунком, щоб структура харчування забезпечувала денну калорійність для працюючих в кількості 2822 калорії, для пенсіонерів — 2026, для дітей — 2123 калорії. Рівень прожиткового мінімуму щодо середнього доходу на душу населення в цій країні становить близько 70%. В Білорусі і в республіках Прибалтики для обчислення прожиткового мінімуму береться показник соціального прожиткового мінімуму, в Росії, у Казахстані — фізіологічного. З величиною П.м. тісно пов'язаний показник мінімальної зарплати. В його основі лежить набір товарів і послуг, які задовольняють головні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (з однією дитиною, двома і т.ін.). Цей набір у різних країнах — різний. У США, наприклад, до нього входить оплата житла, близько 20% м'ясопродуктів, купівля кожних 5 років уживаного автомобіля та ін. Мінімальний рівень заробітної плати тут встановлено з розрахунку, щоб річне споживання м'яса на душу населення становило 80 кг. (Міжнародна організація продовольства рекомендує 33 кг м'яса на рік, і стільки його споживається у слаборозвинутих країнах.)

Промисловий капітал — капітал, який функціонує у сфері виробництва (матеріального й нематеріального) і перебуває водночас на всіх трьох стадіях кругообороту у відповідних функціональних формах (грошовій, продуктивній, торговій). Ці форми поступово відгалужуються від П.к. і

розвиваються за притаманними їм законами, а П.к. ототожнюється з продуктивним. Повний цикл руху цих функціональних форм капіталу становить кругооборот П.к. Кожна із функціональних форм здійснює свій власний кругооборот. Головною формою П.к. є продуктивний капітал. Він функціонує у сфері виробництва. Грошова і торгова форма капіталу функціонують у сфері обігу. Для безперервного кругообороту П.к. потрібно, щоб у певних пропорціях постійно відбувалася зміна його форм. При капіталізмі цей процес періодично переривається під час економічних криз. В той же час на нижчій стадії розвитку капіталістичного способу виробництва відбувався процес постійного переміщення капіталів із однієї галузі в іншу (через механізм внутрігалузевої конкуренції), внаслідок чого вирівнювались індивідуальні норми прибутку й утворювалась середня норма прибутку. При цьому здійснювався процес концентрації виробництва і капіталу, а також централізації капіталу, внаслідок чого виникли промислові, банківські, торгові монополії. Згодом відбувається зрощування П.к. з банківським і утворюється якісно нова форма капіталу — фінансовий капітал.

Пропорції народного господарства *(від лат. proportio — розмірність)* — співвідношення між сферами і галузями народного господарства, між стадіями суспільного відтворення, між різними регіонами країни, внутрігалузеві та міжвиробничі пропорції тощо. Пропорції між сферами (загальноекономічні) — це співвідношення між виробничою і невиробничою сферами, між промисловістю і сільським господарством, між I і II підрозділами тощо. Міжгалузеві пропорції — це співвідношення між добувною і обробною промисловістю, між легкою і харчовою і т.ін. Пропорції між стадіями суспільного відтворення — це співвідношення між фондом споживання і фондом нагромадження, між національним доходом і фондом заміщення, між попитом і пропозицією і т.ін. До внутрігалузевих пропорцій належать співвідношення між підгалузями і виробництвом (наприклад, між виробництвом чавуну і сталі, рослинництвом і тваринництвом тощо). Внутрівиробничі пропорції — це співвідношення між цехами і службами. Регіональні (територіальні) пропорції — це співвідношення між економічними районами, краями і областями. Всі названі пропорції можна згрупувати у матеріально-речові та вартісні. Серед перших — співвідношення обсягів виробництва у натуральному вираженні (наприклад, між кількістю виробленої електроенергії і випуском чавуну, сталі та прокату). Формування й аналіз таких пропорцій здійснюється за допомогою планових матеріальних балансів. Серед других (вартісних) пропорцій —співвідношення між обсягом виробництва продукції, між галузями, краями, областями і т.ін. у грошовому вираженні. В даному випадку можна говорити про частку промисловості, сільського господарства тощо у виробництві національного доходу.

Проста капіталістична кооперація — найпростіша форма капіталістичного усуспільнення виробництва і праці, перша форма підприємства при капіталізмі, за якої наймані робітники спільно виконують однорідну роботу. Така спільна праця (у порівнянні з працею

одноосібного ремісника) сприяла економії будівель, споруд, освітлення, палива та ін. Засоби праці при цьому усуспільнюються капіталом окремого підприємства. В умовах П.к.к. відбувається нівелювання індивідуальних відмінностей в робочій силі, і капіталіст отримує середню суспільну працю. Водночас виникає змагання та з'являються стимули до підвищення індивідуальної продуктивності праці. Крім того, в процесі кооперації виникає специфічна продуктивна сила (при одночасній дії на предмет праці, змаганні робітників тощо). Певні переваги цієї форми помітні на сезонних роботах, коли необхідно забезпечити безперервний виробничий процес. Переваги простої кооперації використовуються у різних сферах промисловості та сільського господарства.

Проста праця — праця некваліфікованого робітника, яка не вимагає спеціальної підготовки і є витрачанням простої робочої сили. П.п. існує навіть у найрозвинутіших країнах світу у формі некваліфікованих і малокваліфікованих видів праці. Але її питома вага незначна. При товарному виробництві до П.п. прирівнюють різні види складної праці. Це здійснюється за допомогою редукції праці.

Просте товарне виробництво — виробництво товарів на основі власної (сімейної) праці. При феодальному способі виробництва П.т.в. існувало у формі цехового ремесла, за якої визначався обсяг виробництва кожного майстра —товаровиробника, якість товарів, ціни і т.ін. При капіталізмі П.т.в. існує у формі сімейних ферм (які не наймають працівників), невеличких магазинів тощо. В Україні П.т.в. існує у формі індивідуальної трудової діяльності, малих (сімейних) фермерських господарств, малих підприємств. Розвиток цих форм П.т.в. сприяє зростанню зайнятості населення, виробництву необхідних суспільству товарів і послуг.

Протекціонізм *(від. лат. protectio — захист, заступництво)* — політика держави, спрямована на стимулювання національної економіки, на захист внутрішнього ринку шляхом захисту від іноземної конкуренції. П. здійснюється за допомогою високих митних тарифів на іноземні товари, повної заборони або обмеження імпорту окремих товарів, контингування, валютних обмежень, нетарифних бар'єрів, компенсаційних мит, сприяння експорту продукції національної промисловості чи сільського господарства, використання ліцензійної системи у зовнішній торгівлі, імпортних податків тощо. Встановлення високих мит на іноземні товари може викликати зростання цін на внутрішньому ринку. В умовах інтернаціоналізації господарського життя у повоєнний період відбувалося певне зниження митних тарифів. У межах ЄЕС такі мита відмінені. Щодо інших країн застосовується колективний протекціонізм. Водночас зростає роль нетарифних бар'єрів (система митної оцінки, вимоги до іноземних конкурентів дотримуватися внутрішніх технічних стандартів, дискримінаційна практика державних закупок тощо). Так, у США близько 35% товарів захищені нетарифними бар'єрами, а в цілому у країнах Заходу частка продукції обробної промисловості, охопленої нетарифними обмеженнями, становить понад 30%, причому в останнє десятиріччя ця частка зростає. Широко використовується така форма П., як стимулювання і підтримка експорту

за допомогою субсидіювання та кредитування експортерів, фінансування провідних галузей, які працюють на експорт та ін.

Професія — *(від лат. professio — постійна спеціальність, рід занять)* — рід трудової діяльності людини, яка оволоділа комплексом спеціальних теоретичних знань і практичних навиків у процесі спеціальної підготовки та досвіду роботи. Найменування П. визначається характером і змістом роботи або службових функцій, а також використовуваними засобами виробництва. П. поділяється на спеціальності: лікар-хірург, лікар-терапевт і т.ін. З розвитком НТР відбувається відмирання одних П. і поява інших. Так, середній американський робітник приблизно кожні 5—6 років змінює свою П. З другого боку, формуються робітничі П. широкого профілю, відбувається поєднання професій.

Процент — *(від лат. pro centum — на сотню, сота частина якої-небудь кількості або числа)* — плата кредитору за користування позиченими грошима або матеріальними цінностями; один із видів доходу. П. виплачується за державними цінними паперами і споживчому кредиту, за банківськими депозитами і облігаціями промислових компаній, заставним під нерухомість, міжнародними позиками і т.ін. Величина і динаміка П. виявляється у зміні норми П., яка є відношенням суми П. до величини позичкового капіталу. Вона залежить від середньої норми прибутку, від співвідношення попиту і пропозиції на позичковий капітал на грошовому ринку, від економічної кон'юнктури, процесу інфляційного знецінення грошей та ін.

Рабовласницький лад — суспільство, засноване на приватній власності на засоби виробництва та самого виробника — раба. Рабство виникло на рубежі 4 і 3-го тисячоліть до н.е. у найбільш розвинутих тоді країнах Азії та Африки, найвищого свого розвитку досягло у Стародавній Греції і Стародавньому Римі. Падіння Римської імперії у 5-му ст. до н.е. означало кінець Р.л. Рабовласницький спосіб виробництва — закономірний етап розвитку людського суспільства. Він почав формуватися в часи розпаду первіснообщинного ладу, коли внаслідок появи бронзових, а пізніше залізних знарядь праці, вдосконалення та розвитку виробництва стало можливим одержання не тільки необхідного, але й додаткового продукту, виникли умови для привласнення частини створеного продукту окремими особами — переважно племінними вождями, родовою знаттю. Рабство — найжорстокіша форма експлуатації людини людиною. Примус раба до праці здійснювався під страхом смерті. Через надмірно інтенсивну працю, постійне напівголодне й голодне існування сотні й тисячі рабів передчасно вмирали. Це, а також прагнення рабовласників розширити своє господарство, вимагало постійного й масового оновлення армії рабів. Для рабовласницького суспільства характерною була непримиренна боротьба між рабами і рабовласниками, яка часто переростала у повстання рабів. Незважаючи на те, що Р.л. давно зійшов з історичної арени, його пережитки ще довго існували в економіці багатьох країн у вигляді плантаційного рабства (США, Латинська Америка), патріархально-рабовласницьких відносин в окремих районах Азії, Африки, Океанії. Тривалий час існувала й работоргівля. Офіційно вона була заборонена ООН лише у 1948 р.

Радикальна економічна реформа *(лат. radikale — корінний і reformare — перетворювати)* — система організаційних, господарсько-економічних заходів, спрямованих на докорінну зміну існуючих у країні економічних, організаційно-господарських відносин, системи управління, на вдосконалення господарського механізму в т.ч. механізму розподілу, ціноутворення. Необхідність Р.е.р. у тій чи іншій країні зумовлюється потребами розвитку виробництва, підвищення його ефективності. Оскільки стара система неспроможна забезпечити все це, виникає необхідність її заміни. Так, у 70—80-х роках у країнах колишніх РЕВ і СРСР пануюча командно-адміністративна система і бюрократично централізований господарський механізм вичерпали себе і стали гальмом у розвитку продуктивних сил і зростанні життєвого рівня населення. Досвід розвинутих країн світу свідчить, що з цією проблемою краще справляється соціальна ринкова економіка, тому було вирішено у країнах Східної Європи і колишнього СРСР перейти до такого типу економіки. На шлях такої реформи стала і Україна після проголошення державного суверенітету та економічної самостійності. Основні принципи докорінної перебудови економіки та порядок її здійснення були визначені у прийнятій 1 листопада 1990 р. Верховною Радою України Конституції. Головна мета реформи — підвищення життєвого рівня народу України. Світовий досвід виробив три основні види моделей переходу до соціальної ринкової економіки: еволюційну, „шокової терапії", жорсткого регулювання. Україна обрала власний варіант концепції переходу до соціальної ринкової економіки. Він передбачав прискорення процесу роздержавлення та приватизації власності при чіткому й однозначному визначенні обсягу, структури і меж усіх форм власності народу України, створення механізму забезпечення відносно рівних стартових умов для кожного члена суспільства та гарантії соціального захисту населення, впровадження власної грошової одиниці. На жаль, в реалізації концепції переходу до ринкової економіки було допущено ряд помилок, що зумовило дальше поглиблення економічної кризи і різке зниження життєвого рівня населення. Тому у процесі здійснення Р.е.р. в Україні доводиться вносити корективи в концепцію переходу до ринку і механізм її реалізації.

Рантьє *(фр. rentier — рента)* — особи, які живуть за рахунок одержуваних доходів у вигляді процентів від наданого в кредит капіталу, від цінних паперів, акцій, облігацій. Одержувані Р. доходи (процент, дивіденд) є частиною тієї вартості, яка створюється працівниками, зайнятими у сфері виробництва і послуг. З розвитком суспільного виробництва, особливо в епоху панування монополістичного капіталу, чисельність Р. у розвинутих країнах зросла. Цьому сприяло виникнення й розширення акціонерної форми власності. Власниками великого грошового капіталу, цінних паперів переважно є обмежене коло людей з числа банкірів, підприємців та інших осіб пануючої в країні еліти. Цінні папери, переважно акції, купують також робітники, фермери та інші трудящі. Цей процес особливо посилився у 80-х роках, коли в країнах Західної Європи (Англія, Франція та ін.) почалася приватизація націоналізованої власності. Наслідком цього стало різке збільшення акціонерів. У республіках колишнього СРСР не було Р., оскільки для цього не існувало ні економічного, ні морально-

етичного грунту. Населення не мало значного грошового капіталу, доходи на трудові заощадження виплачувалися банком у межах 2—3 процентів річних, які по суті з'їдала інфляція. Становище частково змінилося з початком роздержавлення і приватизації державної власності. Наприклад, мільйони робітників, службовців купили або одержали безкоштовно акції своїх підприємств. Найбільші можливості стати Р. мають керівники підприємств, члени адміністрації, яким надано право у вигляді акцій привласнювати до 10% виробничих фондів підприємств.

Реалізована продукція — частина виробленої продукції, яка продана, обміняна або поставлена в кредит споживачу. Р.п. (товар) — важливий показник, який характеризує кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Така продукція може збігатися або бути меншою від валової продукції на величину тієї частини, яка використовується для внутрігосподарських потреб. У Р.п. включають готові вироби й напівфабрикати, а також роботи на замовлення (капітальний ремонт обладнання, транспортних засобів, споруд тощо). Реалізація означає завершення процесу руху продукції, товару від виробника до споживача. Внаслідок цього підприємству-виробнику товарів, послуг відшкодовуються всі затрати, пов'язані з виробництвом і збутом продукції, й забезпечується одержання прибутку, необхідного для нагромадження, розширення виробництва та формування суспільних фондів споживання. Моментом реалізації вважається надходження грошових коштів від споживача в касу або на розрахунковий рахунок виробника. Реалізація продукції залежить від попиту, її якості, наявних платіжних засобів у покупця-споживача. Реалізація, продаж продукції є умовою дальшого оновлення й розширення виробництва, здійснення процесу відтворення. Подібно до того, як процес відтворення на окремому підприємстві є органічним елементом усього суспільного відтворення, так і реалізація продукції окремим підприємством є органічним елементом реалізації всього суспільного продукту. Якщо з тих чи інших причин виникають труднощі з реалізацією, то підприємство не зможе продовжити процес виробництва, змушене буде його припинити.

Реальна заробітна плата — кількість споживчих вартостей (товарів і послуг), яку працівник може придбати за свою грошову (номінальну) заробітну плату при даному рівні цін після сплати податків. Рівень Р.з.п. залежить від номінальної заробітної плати, рівня цін на предмети споживання та послуги (індекс вартості життя); податків у бюджет та фонди соціального страхування. Для визначення Р.з.п. номінальна заробітна плата ділитья на індекс вартості життя. Р.з.п. прямо пропорційна до змін номінальної зарплати і обернено пропорційна до змін рівня цін. Матеріальною основою зростання Р.з.п. є розширення масштабів виробництва, підвищення його ефективності. Саме це зумовило підвищення реальної заробітної плати у розвинутих країнах Заходу. В 1970 році порівняно з 1910 реальна зарплата зросла у США та Німеччині більш як у 8 разів, в Англії та Франції — у 3—4 рази. У той же час Р.з.п. різко знижується під час економічних криз, воєн. Тенденція до підвищення Р.з.п. у розвинутих країнах Заходу, Японії збереглась і в

наступний період. Зростала Р.з.п. у повоєнні роки (з 1951 по 1989) і в колишньому СРСР. Ситуація різко змінилася після розпаду СРСР за наявності глибокої соціально-економічної кризи у кожній з колишніх республік. На початку 1994 року виробництво промислової продукції в Україні, наприклад, скоротилося порівняно з 1990 роком наполовину, ціни на товари і послуги зростали у 2—3 рази швидше, ніж номінальна зарплата. Наслідок цього — зниження реальної заробітної плати, яка на початку 1994 року була приблизно у 8 разів нижчою порівняно з 1989 р.

Реальні доходи населення — узагальнюючий показник рівня життя населення, що відображає кількість матеріальних та духовних благ і послуг, які можна одержати на грошові доходи (заробітну плату, пенсії, дивіденди і т.п.), а також від реалізації продукції індивідуального господарства. Джерелом цих доходів є створений в країні національний валовий продукт, величина якого залежить від досягнутого рівня продуктивності суспільної праці. За даними офіційної статистики, у 1990 році структура доходів сім'ї робітника в колишньому СРСР, в т.ч. і в Україні, була така: заробітна плата — 80,2%, надходження з суспільних фондів споживання (пенсії, стипендії, допомоги) —7,4%, дохід від особистого підсобного господарства — 3,1%, з інших джерел — 9,3%. Дещо інша структура доходів в колгоспних сім'ях. Частка зарплати, доходів від громадського господарства в цих сім'ях становила лише 60 %, але надходження від особистого підсобного господарства перевищували 25 %. Існує велика диференціація рівнів Р.д.н. між різними країнами, регіонами, соціальними групами населення, окремими індивідами. На величину Р.д.н. впливають освіта, набута спеціальність, володіння власністю, різними видами багатства, одержаного в спадщину або від підприємницької діяльності. Р.д.н. визначають структуру їх використання. У розвинутих країнах основними статтями видатків з сімейного бюджету є витрати на оплату комфортабельного житла, одяг, товари тривалого користування, відпочинок. На продукти харчування витрачається 15—20 %. У республіках колишнього СРСР у 1990 р. сім'я робітника, службовця, колгоспника витрачала майже третину грошових доходів на продукти харчування і стільки ж на непродовольчі товари. Видатки на культурно-побутові потреби сягали 10 %, в т.ч. на оплату квартири — 2,5% від сукупних доходів (в сім'ї колгоспника відповідно — 4,7 і 1,7%). Внаслідок глибокої економічної кризи, яку переживає Україна, в структурі видатків сімей трудящих відбулися докорінні зміни. Основна частина — 60—70 % — доходів робітників, службовців, селян витрачається на харчування. Навіть за цієї умови не кожній сім'ї вдається забезпечити повноцінне харчування. Другою великою статтею видатків стала плата за квартиру, комунальні послуги. Щодо купівлі предметів тривалого користування, то вони через неймовірно високі ціни майже недоступні трудящим. Ціни на товари, послуги зростали набагато швидше, ніж грошова заробітна плата. І наслідок — обвальне, приблизно у 6 разів, падіння реальних доходів населення. Абсолютна сума втрат населення від зростання цін та знецінення грошових нагромаджень в ощадбанку оцінюється у 707 трлн.крб.

Ревальвація (ревалюзація) — поновлення, збільшення вартості валюти шляхом підвищення її офіційного курсу щодо грошової одиниці інших країн або щодо міжнародних грошових одиниць. Застосовується як один із методів стабілізації грошової системи країни і поновлення, а то й підвищення купівельної спроможності грошей після інфляції. За механізмом впливу на економіку Р. протилежна девальвації. Р. як метод стабілізації грошової одиниці в минулому використовувалася відносно мало. Це пояснюється тим, що країна, яка таким чином стабілізує грошовий обіг, ставить себе у невигідне становище у зовнішньоекономічних операціях, туризмі порівняно з іншими. Підвищення курсу валюти даної країни щодо інших зумовлює зростання цін на експортовані товари в іноземній валюті і тим самим знижує конкурентоздатність товарів власного виробництва на міжнародному ринку. Курсові співвідношення між ревальвованою валютою даної країни та іншими валютами створюють умови, за яких невигідно вкладати капітал в економіку даної країни. У той же час стає вигідним вивіз національної валюти, оскільки при цьому за кордоном можна одержати більшу суму за ревальвовану грошову одиницю. Це може негативно вплинути на величину інвестицій в економіку країни. Незважаючи на це, Р. за певних умов може стати ефективним антиінфляційним заходом. Саме як антиінфляційний захід Р. була використана на рубежі 60—70-х рр. XX ст. в колишній ФРН, у Голландії, Швейцарії, Австрії та у ряді інших країн. Вона зумовила скорочення грошової маси у сфері обігу, стабілізацію, навіть зниження цін на внутрішньому ринку і позитивно вплинула на розвиток економіки та матеріальний добробут населення.

Регресивний податок — податок, який зростає відносно повільніше, ніж дохід. У цьому випадку податок становить більшу частину низького доходу і меншу частину високого доходу. Р.п. — антипод прогресивного, за якого той, хто одержує більший дохід, платить не лише більшу суму податку, а й більшу частину свого доходу. Прикладом Р.п. є відрахування у фонд соціального страхування на випадок безробіття та акцизні збори. Регресія полягає у тому, що багатшому підприємцеві чи громадянинові сплатити їх легше, оскільки податки становлять меншу частку їх доходів, ніж доходів бідних підприємств чи верств населення.

Регулювання антициклічне *(лат. regulare — підпорядковувати певному порядку, правилам)* — комплекс заходів держави, спрямованих на стримання спаду виробництва в період економічних криз, стабілізацію господарської кон'юнктури і пом'якшення соціально-економічних наслідків, викликаних спадом виробництва, безробіттям, інфляцією. Необхідність державного регулювання економіки, антикризових програм теоретично обгрунтована Дж. М.Кейнсом. Мета такого втручання — у забезпеченні прибутковості капіталу, запобіганні можливому соціальному вибуху, який міг би статися внаслідок безробіття, падіння рівня життя, інфляції та інших явищ, що виявляються в кризові роки. На думку Кейнса і його прихильників, держава повинна взяти на себе відповідальність не лише за стан виробництва, формування сукупного попиту, але й за ситуацію в сфері зайнятості, використання трудових ресурсів, регулювання

доходів населення Головні ідеї Кейнса щодо регулювання державою розвитку економіки використав президент США Ф.Рузвельт у 30-ті роки, розробляючи програми „нового курсу". Енергійні заходи уряду США дали змогу за відносно короткий час вийти з дуже глибокої і затяжної економічної кризи у 1929—1932 рр. Після другої світової війни до регулювання економіки як в період кризи, так і в фазах пожвавлення й піднесення широко вдавалися уряди західноєвропейських країн. У цих державах антикризові заходи доповнювалися заходами, спрямованими на те, щоб не допустити „перегріву економіки" в період піднесення, оскільки це могло б викликати новий стрибок інфляції і падіння добробуту населення. Найважливішими важелями, за допомогою яких держава здійснює Р.а. й антикризове, є фінанси, податкова система, кредитна політика. У фазі кризи та депресії для підтримки інвесторів і підприємців і наступного розширення сукупного попиту на товари та послуги держава проводить політику зниження процентних ставок, податку на прибуток, зарплату, відстрочує виплату деяких видів податків, а то й повністю їх відміняє, надає право підприємцям підвищувати норму амортизації і, отже, прискорює оновлення основних виробничих фондів. Паралельно з цим із державного бюджету під реалізацію перспективних програм, які водночас з розширенням виробництва забезпечують появу нових робочих місць, виділяються субсидії. З цією ж метою за рахунок держави виконуються громадські роботи— шляхове, житлове будівництво. Дещо змінюються форми державного регулювання економічними процесами в період пожвавлення й піднесення. Головними важелями такого регулювання є фінансово-кредитні. Для обмеження виробничої активності встановлюються більш високі податки, зменшуються, а то й повністю відміняються державні субсидії, пільги інвесторам. Таким чином держава запобігає „перегріву економіки", збалансовує виробництво й попит.

Редукція праці *(від лат. reductio — повернення)* — процес зведення складної праці до простої. Складна праця виступає як помножена проста, праця. За один і той же час вона створює більшу вартість, ніж проста на величину, що характеризує ступінь її складності. У ринковій економіці Р.п. здійснюється стихійно у процесі обміну продукту складної праці на продукт простої праці. Ситуація аж ніяк не зміниться від того, що такий обмін здійснюватиметься за допомогою грошей. Праця — форма вияву робочої сили, її якості, яка визначається ступенем кваліфікації, набутими виробничими навиками, досвідом, культурно-освітнім рівнем людини. На формування робочої сили такої якості потрібні додаткові затрати матеріальних ресурсів і часу. Вони повинні покриватися за рахунок частини новоствореної вартості у формі підвищеної заробітної плати, яка має залежати від складності праці та величини створеної вартості. Р.п. включає також зведення більш інтенсивної і важкої праці до праці нормальної (середньої для даного часу й країни) інтенсивності та трудності. Базою Р.п. є некваліфікована праця, яка не потребує спеціальної підготовки, досвіду, навиків і відповідає середнім розумовим та фізичним здібностям людини. В сучасних умовах на підприємствах з планомірно організованим процесом виробництва Р.п. здійснюється за

допомогою тарифної системи, зокрема такого важливого її елемента, як тарифна ставка. У ній, залежно від складності праці, ступінь кваліфікації робочої сили визначається відповідним розрядом, а оплата праці — тарифним коефіцієнтом. Якщо, наприклад, робітнику присвоєно 8-й розряд, а тарифний коефіцієнт, який відповідає цьому розряду, — 3, то це означає, що одна година складної праці робітника цього розряду дорівнює 3 годинам праці некваліфікованого працівника.

Режим найбільшого сприяння — встановлення на підставі домовленості між державами такого порядку торгівлі, за якого величина митних тарифів і зборів при імпорті товарів з країни, яка користується Р.н.с., повинна бути на загальноприйнятому рівні. Але жодних додаткових пільг Р.н.с. не передбачає. Лише в окремих випадках такі пільги можливі. Зокрема, при сприянні ООН між провідними країнами світу досягнуто домовленості про створення системи пільгових митних тарифів (преференцій) для ряду товарів, що експортуються із слаборозвинутих країн. Р.н.с. деякі держави використовують як засіб політичного тиску. Особливо часто до нього вдавалися США у період „холодної війни" щодо колишнього СРСР. За домовленістю Р.н.с. був наданий США Радянському Союзу ще у 1937 році. Але у 1951 р., у розпал „холодної війни", США в односторонньому порядку позбавили СРСР і його союзників цього статусу. Товари, що імпортувалися з СРСР, обкладалися подвійним, а то й потрійним митом. Зовнішньоторговий оборот між двома країнами було зведено до мінімуму. Така практика в зовнішньоторгових операціях з боку США має місце й нині, навіть щодо своїх союзників. Робиться це в інтересах захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних товаровиробників. Для обмеження імпорту використовується не лише механізм митних платежів, але й антидемпінгові та компенсаційні платежі, імпортні квоти тощо. Нерідко для „нормалізації ринку" партнера змушують зменшити експорт товарів. До цих методів часто вдаються США у своїх торгових відносинах з країнами „Спільного ринку", Японією. Р.н.с. має велике значення й для України. Вільний доступ товарів з України на зовнішній ринок сприятиме розбудові та зміцненню її економіки.

Рейганоміка — економічна політика, яку проводила адміністрація президента США Р.Рейгана у 1981—1988 рр. Її ще називають неоконсервативною. Зумовлена погіршенням економічної ситуації у 70-х рр. (уповільнення, а в окремі роки й абсолютним зниженням темпів виробництва, структурною кризою, зростанням безробіття тощо). Теоретичною основою нової моделі регулювання економіки розвинутих країн Заходу, пов'язаної з іменами Р.Рейгана (США), М.Тетчер (Англія), стала концепція „економіки пропозицій", сформульована А.Лаффером та прихильниками монетаризму. Основні положення Р. були викладені у „Програмі економічного відродження" (1981 р.), яка стала своєрідним маніфестом неоконсервативного уряду. Всупереч твердженням авторів цієї програми та їх послідовників про послаблення ролі держави в економічному житті, насправді за часів президентства Рейгана мала місце лише зміна методів, підходів до державного регулювання

соціально-економічних процесів у країні за допомогою тих же важелів, які використовувалися і до цього: фінансової, податкової систем, процентних ставок, політики інвестицій і т. ін. У той же час Р. передбачала курс на зниження ставок федеральних податків і надання корпораціям великих податкових пільг, спрямованих на стимулювання інвестицій, насамперед у наукомісткі галузі промисловості, їх структурну перебудову; обмеження зростання урядових видатків на соціальні потреби при одночасному нарощуванні військових витрат (програма „зоряних війн"); послаблення державної регламентації (дерегулювання) підприємницької діяльності, в т.ч. вимог щодо збереження й охорони навколишнього середовища; заходи у грошово-кредитній системі, спрямовані на подолання інфляції. Здійснення комплексу цих заходів загалом сприяло стабілізації економіки, грошової системи. Однак декларовані Р. цілі радикального підвищення темпів економічного зростання, наведення порядку у державних фінансах, ліквідація бюджетного дефіциту не були реалізовані. Однією з головних причин бюджетного дефіциту та зростання державного боргу було нарощування військового потенціалу. Військові видатки зросли з 134 млрд. дол. у 1980 р. до 232 млрд. дол. у 1987 р. , а державний борг перевищив 2 трлн. дол. Р. виявила свою неспроможність і у вирішенні соціальних проблем. Тому у чистому вигляді в жодній із розвинутих країн світу вона не впроваджується. Сучасна модель регулювання економіки — це синтез кейнсіанства і монетаризму.

Реклама *(лат. reclamo — кричати)* — цільова інформація про споживчі властивості товарів та послуг з метою їх популяризації і збуту. Р. — будь-яка форма повідомлень, які використовує фірма, для інформування, переконання або нагадування людям про свої товари, послуги, ідеї суспільної діяльності. Фірма може використовувати крім Р. також публічні, персональні продажі та різні форми стимулювання збуту. Першим кроком у процесі розробки рекламної програми є постановка завдань Р., які можуть випливати із наперед прийнятих рішень про вибір цільового ринку, маркетингового комплексу. Стратегія маркетингу передбачає, що саме повинна зробити Р. в рамках комплексної програми маркетингу. Перед Р. може бути поставлено чимало інших конкретних завдань. Деякі з них перелічені у наведеній таблиці „Можливі цілі реклами".

Види цілей	Ілюстрації
Орієнтованість на попит:	
Інформація	Розповісти про марку або новий товар. Ознайомити споживачів з новим розкладом роботи магазину. Скоротити час, який витрачає продавець на основні питання.
Переконання	Домогтися прихильності до товару (фірми) даної марки Збільшити кількість споживачів, які віддадуть перевагу певному товарові (марці)
Нагадування, підтримка	Стабілізувати збут, підтримати прихильність до товару (марки). Підтримувати образ товару (марки) так, щоб споживачі її впізнавали.

Для того, щоб рекламна компанія підприємства була справді ефективною, слід дотримуватися рекомендацій, вивірених досвідом багатьох фірм США та країн Заходу: 1) чітко з'ясувати, для кого призначається продукція підприємства на ринку, кому має адресуватися реклама; 2) максимум зусиль, щоб товарний знак, марка підприємства були помітні на ринку, щоб їх не плутали ні з якими іншими; 3) не стомлювати споживачів рекламою своєї продукції, не набридати нею. У Р., можливо, як у жодній іншій сфері бізнесу, потрібні нововведення, винахідливість; 4) акцент у Р. — не на амбіції, а на факти; 5) назви у рекламних проспектах та каталогах продукції повинні бути промовисті, такі, що запам'ятовуються; 6) більше використовувати у Р. ілюстрацій та наочних засобів; 7) використання купонів та інших форм преміювання споживачів у рекламних проспектах та каталогах; 8) створення навколо підприємства та продукції атмосфери широкої гласності; 9) використання реклами доти, доки вона повністю себе не вичерпає.

Рента *(від лат. reddita — віддана назад)* — особливий вид відносно стійкого доходу від певних видів власності (землі, нерухомого майна, облігацій). Особливе значення має земельна Р. як економічна форма реалізації земельної власності. Причиною існування земельної Р. є монополія на землю як об'єкт господарювання, що зумовлює формування суспільної вартості і цін продукції, виробленої на гірших землях. Умовами утворення Р. є відмінності у природній родючості грунтів, неоднакова їх віддаленість від ринку збуту сільськогосподарської продукції, баз постачання. Джерело Р. — надлишок додаткового продукту, що утворюється продуктивнішою землеробською працею на кращих земельних ділянках. За ринкової економіки земельна Р. привласнюється землевласником у формі орендної плати. В республіках колишнього СРСР, де земля була націоналізована, земельна Р. вилучалась через механізм диференційованих зональних закупівельних цін. В Україні передбачається вилучення земельної Р. шляхом встановлення плати за землю, рентних платежів. Частина їх надходить у державний, а частина у місцевий бюджети. Для об'єктивного визначення таких платежів користуються земельним кадастром. Одним із видів Р. є державна рента, яка виплачується власникам облігацій державної позики. Рентна позика випускається державою на невизначений термін. Власнику облігації такої позики виплачується постійний дохід, тобто Р. в установленому проценті від номінальної суми позиченого капіталу за певний проміжок часу — рік, півроку або квартал. Отриманий процент на вкладений у банк капітал теж є одним з видів Р. Особи, які живуть на такі доходи, називаються рантьє. У деяких країнах (Англія) Р. називають плату, яку одержує домовласник за здану квартиру або будинок.

Рентабельність *(від нім. rentabel — дохідність, прибутковість)* — показник ефективності виробництва на підприємстві, в об'єднаннях та інших ланках народного господарства. Визначається шляхом співставлення прибутку із затратами та ресурсами на виробництво продукції, надання послуг. В залежності від цього розрізняють два показники Р. Один із них визначається як відношення прибутку (П) до собівартості (сб) в

процентах: $Рс = \frac{П}{Сб} \times 100\%$. Виражена в такий спосіб Р. показує ефективність поточних виробничих затрат. Із наведеної формули видно, що показник Р. залежить від величини прибутку і собівартості. Чим більший прибуток і менші затрати, тим вища буде Р., і навпаки. В умовах стабільного розвитку економіки та незмінних цін підприємства домагаються підвищення Р. за рахунок зниження собівартості і шляхом вдосконалення технології виробництва, підвищення продуктивності праці та інших факторів, що впливають на ефективність виробництва.
У кризовій ситуації багато підприємств завдяки виробничій монополії підвищують свій прибуток, а отже, і норму Р. за рахунок безконтрольного підвищення цін на свою продукцію. В такий спосіб їм вдається забезпечити Р. навіть при збільшенні затрат виробництва. Наведений вище показник Р. характеризує ступінь окупності поточних затрат, але він не відображає ефективності використання виробничих фондів підприємства. А це особливо важливо у зв'язку з НТП, зростаючою насиченістю підприємств технікою, фондоозброєністю праці. Це завдання виконує показник Р., розрахований як відношення прибутку до вартості основних виробничих фондів (Оф) і оборотних засобів (Оз), вираженого в процентах.

$$Рф = \frac{П}{Оф + Оз} \times 100\%.$$

Цей показник характеризує ефективність використання виробничих фондів, їх окупність. В економічній літературі визначений в такий спосіб показник Р. трактується окремими авторами як норма прибутку. Але зміст самого показника від цього не змінюється. За своєю величиною ці два показники Р. не однакові. Чисельник у них один і той самий прибуток, а знаменники різні. Середньорічна вартість основних фондів і оборотних засобів набагато перевищує собівартість. Тому рівень Р., визначений щодо вартості фондів, буде нижчим від рентабельності щодо собівартості.

Ресурсозбереження — один із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва. Досягається Р. за рахунок комплексу науково-технічних, організаційних, економічних заходів, спрямованих на найбільш раціональне, економне використання всіх видів ресурсів. Із зростанням чисельності населення, його потреб збільшується виробництво товарів і послуг. Але це повинно здійснюватися не за рахунок нарощування видобутку сировини, виробництва матеріалів, енергії, а за рахунок їх економного використання. Розвинуті країни досягли великих успіхів у Р. внаслідок використання науково-технічних досягнень, впровадження нових технологій, в тому числі й безвідходних, більш ефективної матеріалозберігаючої техніки, кращої організації виробництва і праці. В республіках колишнього СРСР, в т.ч. і в Україні, матеріаломісткість товарів, валового сукупного національного доходу є надто високою. На одиницю національного доходу Україна витрачає в 2,5 раза більше енергії, ресурсів, ніж розвинуті країни Заходу та Японії. Україна відчуває гостру нестачу енергоносіїв, лісу, сировини, матеріалів не тільки тому, що їх мало, а й тому, що вони неекономно використовуються. Основними напрямами Р. є впровадження

ресурсозберігаючої техніки і технології. Принципово нові технології — електронно-променева, плазмова, імпульсна, біологічна, мембранна та інші дають змогу багатократно підвищувати ефективність використання ресурсів і знизити матеріаломісткість продукції. Р. досягають також завдяки комплексному використанню сировини та повному вилученню сировини з надр, переробці вторинних ресурсів (металолому, скла, макулатури тощо). Такі інженерно-технічні заходи Р. можуть бути реалізовані тільки у комплексі з економічними, організаційними заходами, спрямованими на підвищення зацікавленості трудового колективу, кожного його члена у впровадженні режиму економії матеріало-сировинних ресурсів. Водночас повинна існувати й відповідальність за перевитрати ресурсів.

Реформа ціноутворення — докорінна зміна системи цін, принципів її формування, взаємопов'язаний перегляд оптових, закупівельних, роздрібних цін і тарифів, об'єктивно необхідний елемент перебудови господарського механізму й розвитку ринкових відносин.

Ризик економічний — ризик, пов'язаний з невизначеністю, непередбаченістю, випадковістю поведінки суб'єктів ринкових відносин, що може завдати збитків підприємцю. В ринковій економіці, де панує конкуренція, стихія, важко передбачити всі можливі наслідки економічної діяльності суб'єктів ринкової економіки. Це означає, що підприємець у процесі своєї діяльності так чи інакше ризикує своїм капіталом, доходами. Розрізняють страхований і нестрахований ризик. Такі види ризику, як пожежа, втрати від непогоди (зливи, градобій, заморозки). крадіжки, нещасні випадки з робітниками можна на підставі статистичних даних з певною точністю обчислити, що й роблять страхові компанії. Тому цей ризик, як правило, страхується, і фірми можуть частково або навіть повністю відшкодувати втрати, здійснюючи певні затрати у вигляді страхових платежів.

Ринковий механізм — взаємодія ринкових елементів: ціни, конкуренції, попиту, пропозиції, кон'юнктури, що надає певної спрямованості економічній поведінці суспільства та узгоджує приватні та суспільні інтереси. Подібно до механізмів технічного плану, Р.м. діє на основі певних економічних законів (вартості, конкуренції, попиту, пропозиції) та включає відповідні складові (механізми ціни, конкуренції, попиту, пропозиції, кон'юнктури). Провідна роль належить механізму цін, на основі дії якого під тиском механізму конкуренції відбувається зрушення попиту, пропозиції та періодично досягається врівноважена кон'юнктура. Робота Р.м. можлива за наявності тих же умов, що й функціонування ринку (економічної демократії, рівноправності, різних форм власності та господарювання, обгрунтованого втручанням держави в економіку, відносно регульованого ціноутворення, наявності конкурентного середовища, помірної інфляції та монополізації економіки тощо). Р.м. виконує ряд функцій: повертає економіку до людини; стимулює ефективне (до певних меж) використання обмежених ресурсів на основі прискорення НТП; сприяє збалансуванню попиту та пропозиції. Проте цілий ряд економічних проблем залишається поза компетенцією Р.м.

(забезпечення економіки грішми, а суспільства — «колективними благами», усунення надмірної інфляції та монополізації, розв'язання кардинальних екологічних, науково-технічних та структурних проблем, соціальний захист населення, відтворення трудового потенціалу суспільства тощо). Тому поряд з Р.м. важливу роль у регулюванні сучасного господарства, орієнтованого на економічну та соціальну ефективність, відіграє держава і, зокрема, державне прогнозування та планування економіки.

Ринковий соціалізм — одна з концепцій побудови соціалізму, яка передбачає проведення соціально-економічної політики з використанням методів як централізованого планового управління економікою країни, так і розвитку товарно-грошових ринкових відносин, визнає плюралізм власності, в т.ч. й приватної, необхідність конкуренції між товаровиробниками й іншими атрибутами соціально-ринкової системи. Теорія Р.с. розроблялась і пропагувалась на Заході в 60-х роках. У концепції Р.с. ринок, конкуренція як головні регулятори економічних пропорцій доповнюються державним регулюванням у формі індикативного планування, яке не має директивного характеру, а є лише науково обгрунтованою рекомендацією для економічної поведінки товаровиробників. Пропаганда концепції Р.с. набула поширення і в республіках колишнього СРСР у 80-х — на початку 90-х років у зв'язку з кризою адміністративно-командної системи й пошуками перспективних шляхів розвитку. Різновидом Р.с. називають Швецію, у якій досягнуто високого рівня життя та соціальної захищеності громадян. Більшість країн колишнього СРСР проголосила шлях побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, а насправді пішла капіталістичним шляхом. З країн колишнього соціалістичного табору лише Китай заявив про соціалістичну орієнтацію з широким використанням елементів Р.с. Уже в середині 80-х років було вирішено дати простір розвитку товарно-грошових відносин, диференціації доходів, конкуренції всередині країни, плюралізму форм власності, в т.ч. й існуванню приватної.

Ринок — система товарно-грошових відносин, що виникають між покупцем і продавцем, яка включає механізм вільного ціноутворення, вільне підприємництво, що здійснюється на основі економічної самостійності, рівноправності та конкуренції суб'єктів господарювання у боротьбі за споживача. Функціонування Р. підпорядковується законам товарного виробництва — закону вартості, попиту і пропозиції та закону конкуренції. Саме на основі дії цих законів формується ринкова ціна, яка врівноважує попит і пропозицію, регулює обсяг і асортимент вироблюваних товарів, впливає на розвиток виробництва і є основним регулятором господарської діяльності. Через ринкову ціну виробник і покупці дізнаються про попит на ті чи інші товари, технологічні можливості виробників. Тим самим Р. виступає як регулятор господарської діяльності. Економічна конкуренція на Р. між товаровиробниками в кінцевому підсумку стимулює підвищення ефективності виробництва ціною банкрутств збиткових і технічно відсталих підприємств.
З розвитком виробництва, підвищенням його суспільного характеру

відбуваються істотні зміни й у ринкових відносинах, впроваджуються елементи його регулювання державою. Все більша частка продукції виробляється на замовлення держави, фірм, а не безпосередньо на ринок (автомобілі — 60%, верстати — 100%), в окремих випадках допускається обмеження зростання цін, здійснюється контроль за ними і т.ін. Масштаби державного регулювання ринкових відносин визначаються конкретною економічною і соціальною обстановкою в тій чи іншій країні. Ринкове і державне регулювання економіки у розвинутих країнах доповнюють одне одного. З точки зору місця проведення акту купівлі-продажу розрізняють Р. місцевий, регіональний, національний (внутрішній) та світовий. Складовими елементами національного Р. є: Р. предметів споживання, Р. засобів виробництва; Р. капіталів, цінних паперів, валюти, Р. нерухомості, в т.ч. землі; Р. науково-технічних розробок та інформації. Кожен з цих структурних елементів внутрішнього Р. поділяється на ряд складових специфічних (залежно від виду товарів). Так, Р. предметів споживання включає Р. одягу, взуття, меблів тощо. Головними соціально-економічними умовами формування і розвитку Р. є суспільний поділ праці та економічне відособлення окремих виробників як власників, різноманітність форм власності та видів господарювання, наявність стійкої грошово-кредитної системи, ринкової інфраструктури. Саме такі умови передбачається створити в Україні.

Ринок євровалют — економічна система, яка функціонує на території країн Спільного Ринку і покликана забезпечити купівлю, продаж, обмін валют окремих країн, формування їх валютних курсів Р.є. виник у 1979 р., коли було створено європейську валютну систему. Особливість Р.є. полягає в тому, що на ньому поряд з національними валютами країн ЄЕС діє власна міжнародна кредитно-розрахункова умовна грошова одиниця — ЕКЮ, курс якої визначається через кошик валют країн, що входять до цього союзу Для забезпечення стійкості та додаткової емісії використовується резервний золотий запас. Суб'єкти Р.є.— фірми, організації та окремі громадяни країн ЄЕС, зайняті у різних сферах зовнішньоекономічної діяльності, комерційні банківські установи, які забезпечують валютне обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків; державні установи, основне місце серед яких посідають центральні банки. Внаслідок цього валютні курси формуються, як правило, у процесі міжбанківських операцій. Режим валютних курсів діє асинхронно — за принципом так званої «європейської валютної змії», за яким валютам одних країн (Іспанії, Португалії) встановлений лаг - +6, іншим - 2,25 можливих відхилень валют від фінансового курсу. У забезпеченні функціонування Р.є. поряд з банками велику роль відіграють брокерські контори, фондові біржі. З посиленням інтеграційних процесів у Європі зростає і роль Р.є. На нього виходять все нові й нові країни. Не виключена можливість виходу на цей ринок і України, але за наявності стійкої грошової одиниці, стабільної грошової кредитної системи, внутрішньої та зовнішньої конвертабельності національної грошової одиниці.

Ринок збалансований — ринок, на якому підтримується повна за загальним обсягом, структурою, асортиментом та якістю товарів

відповідність між попитом і пропозицією. В умовах збалансованого ринку забезпечується безперервна реалізація всіх запропонованих товарів, а також найбільш повне задоволення платоспроможного попиту.

Ринок окремих товарів — ринок, об'єктом купівлі-продажу на якому є конкретний товар або товарна група.

Ринок покупця — ситуація на ринку, коли пропозиція перевищує попит.

Ринок предметів споживання — елемент системи відтворення, орієнтований на формування конкретного обсягу випуску предметів споживання з урахуванням запитів населення і здійснення активної торгової діяльності. Це частина внутрішнього ринку країни. Об'єктом реалізації на ньому є товари народного споживання.

Ринок продавця — ситуація на ринку, коли попит переважає пропозицію.

Ринок регіональний — ринок певного товару чи товарної групи, сфера функціонування якого обмежується переважно рамками одного регіону (області, краю, республіки).

Рівень безробіття при повній зайнятості — відсутність безробіття, зумовленого спадом виробництва при наявності функціонального (пов'язаного з пошуком та очікуванням роботи) та структурного безробіття. Р.б.п.п.з. називається ще природним безробіттям, яке впливає на величину реального обсягу національного продукту, тобто того продукту, який можна одержати при повному використанні ресурсів, насамперед — трудових. Природне безробіття при повній зайнятості існує тоді, коли кількість тих, хто шукає роботу, дорівнює числу вільних робочих місць. Так буває рідко, частіше має місце дисбаланс між кількістю робітників і робочих місць. У більшості випадків рівень безробіття вищий природного і дуже рідко — нижчий за нього. У США рівень безробіття був нижчий від природного лише в роки другої світової війни (у 1943—1945 рр. був у межах 2%), а природним вважався рівень в 4% від кількості працездатного населення. Р.б.п.п.з. не є постійним. На його величину впливають конкретна соціально-економічна обстановка в країні, кон'юнктура внутрішнього і зовнішнього ринку тощо. Наприклад, у 60-ті роки вважалося, що такий рівень у США становить 4% робочої сили. Тобто повна зайнятість досягається в тому разі, коли зайнято 96% робочої сили. На думку економістів, нині природний рівень безробіття становить 5—6%. Це пов'язано насамперед із змінами демографічного складу робочої сили, зокрема тим, що жінки й молоді робітники, частка безробітних серед яких завжди була вища, ніж у інших категоріях працюючих, стали важливим компонентом робочої сили. Крім цього, підвищився рівень соціального захисту безробітних, допомога їм, що певною мірою знизило активність пошуку ними роботи.

Рівень життя — узагальнений показник, який характеризує досягнутий ступінь задоволення матеріальних та духовних потреб людини. Включає, насамперед, забезпеченість людей продовольством і якість харчування. У доперебудовний період населення колишнього СРСР, в т.ч. України, повністю задовольняло свої потреби в хлібі, цукрі, олії, рибі. За кількістю

спожитих калорій населенням Україна була в першій десятці країн світу. Щоправда, в раціоні харчування людей бракувало таких цінних продуктів, як м'ясо, молоко, овочі, фрукти. Різко знизилися рівень та якість харчування в умовах кризового стану економіки України. У 1992 р., наприклад, споживання м'яса на душу населення скоротилося в Україні на 15 кг порівняно з 1990 р., молока й молокопродуктів — на 89 кг, яєць — на 45 шт. Мало місце скорочення споживання цих продуктів і в наступні роки. За цей час відбулася також помітна зміна структури харчування — зросла питома вага в ній продуктів рослинного походження (хліба й хлібопродуктів, картоплі, овочів). Погіршення харчування — наслідок глибокої кризи в аграрному секторі. Р.ж. характеризується ступенем задоволення потреб населення в одязі, взутті, предметах культурно-побутового призначення, житлі та його комфортабельності. За всіма цими показниками Україна, як і інші республіки колишнього СРСР, істотно поступається розвинутим країнам світу, особливо щодо зебезпеченості житлом, його комфортабельності. У 1990 р., наприклад, в середньому у республіці на одного міського жителя припадало 17,8 кв.м, а сільського — 20 кв.м. Це у 2—3 рази менше, ніж у розвинутих країнах. Кожна дев'ята-десята квартира в місті — без водопроводу, каналізації. Мільйони громадян України не мають житла. Протягом 1991—1994 рр. будівництво житла різко скоротилося. З боку держави спостерігається тенденція зняти з себе відповідальність за забезпечення своїх громадян житлом. Заохочується індивідуальне будівництво. Р.ж. характеризується також можливістю і якістю медичного обслуговування, змогою здобути освіту й кваліфікацію за своїм вибором, пенсійним забезпеченням, його якістю, можливістю працювати, умовами праці, відпочинку. Згідно з оцінкою ООН за рівнем життя у 1993 р. Україна посідала 45-те місце.

Робітник нового типу — працівник, який почав формуватись у розвинутих країнах Заходу на початку другого етапу НТР, тобто всередині 70-х років XX ст. Найголовніші його риси: постійне прагнення до самовдосконалення, розвиток творчих і організаторських здібностей, професійних умінь і навичок, відчуття нового, уміння оцінювати досягнуте, бачити недоліки і шукати шляхи їх усунення; економічне мислення (уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства, галузі народного господарства варіанти вирішення проблем), оволодіння найновішими технологічними, проектно-конструкторськими розробками, техніко-технологічна культура, орієнтація на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів та ін.; рівень підготовки до організаційної й управлінської діяльності (володіння найновішими методами, формами організації праці, уміння ефективно організувати роботу колективу тощо); психофізіологічні якості (цілеспрямованість, сумлінність, працьовитість, психологічна стійкість та ін.). У Р.н.т. повинен бути широкий обсяг базових знань та умінь, щоб швидко пристосуватись до нової техніки, багатопланова кваліфікація, здатність до розумового та психологічного напруження, уміння контактувати з іншими робітниками, в т.ч. через технічні засоби комунікації. У Р.н.т. все більшу роль починають відігравати потреби у вільній творчій праці й її універсальності характеру,

власному вдосконаленні, виявленні й розвитку здібностей, особливо до сприйняття знань, у максимально можливому продовженні активного життя та ін. З цього моменту починається розвиток людини як самоцілі.

Робоча сила — здатність людини до праці, сукупність її фізичних, інтелектуальних здібностей, набутих знань і досвіду, які використовуються у процесі виробництва матеріальних благ та надання послуг. Р.с. реально існує в особі людини-працівника. Саме людина та її здатність до праці разом з природними факторами, засобами праці є основним елементом виробництва. У ринковій економіці Р.с. стає товаром, тобто предметом купівлі-продажу. Історичними передумовами появи товарної форми Р.с. є особиста свобода людини, її незалежність, можливість самостійно розпоряджатися собою, своїм часом, тобто бути юридично вільною особою. Разом з тим вона має бути позбавлена засобів виробництва і засобів до існування. Лише за цих умов робітник змушений погодитися на продаж своєї здатності до праці власнику засобів виробництва за відповідний грошовий еквівалент, який він використає для придбання необхідних для життя матеріальних благ. Р.с., як і будь-який інший товар, має споживчу вартість і вартість. Споживча вартість Р.с. полягає у її здатноті створювати необхідні для суспільства матеріальні блага і послуги, а з точки зору вартісних відносин — нову вартість, яка була б більшою від вартості робочої сили. В марксистській літературі різницю між новоствореною вартістю і вартістю Р.с. називають додатковою вартістю. Саме вона є метою діяльності капіталіста. Вартість Р.с. визначається вартістю необхідних для її відтворення життєвих засобів. На відміну від інших товарів, величина вартості Р.с. значною мірою залежить від соціально-економічних умов її формування. До них належать розвиток матеріальних і духовних потреб працівників, прогрес продуктивних сил, еволюція виробничих відносин, боротьба трудящих за поліпшення умов життя. В умовах НТП до Р.с. ставляться підвищені вимоги щодо її якості: рівня освіти, володіння технікою, обізнаності з новими технологіями. Поліпшення якості Р.с. стимулюється підвищенням її оплати. В останні роки відбуваються значні зміни у соціальній структурі суспільства: збільшилась частка осіб, зайнятих розумовою працею (на початку 90-х років у США вона становила близько 60% сукупної робочої сили), зменшилась кількість промислових робітників, зросла чисельність працівників у галузях нематеріального виробництва (торгівля, комунальне господарство, сфера обслуговування). Тепер в цій сфері працює 75% найманої робочої сили.

Робочий день — час доби, протягом якого людина працює на підприємстві, в установі чи організації. Р.д. ділиться на дві частини — необхідний робочий час, протягом якого створюється необхідний продукт, і додатковий робочий час, протягом якого створюється додатковий продукт. Величина Р.д. змінюється, але він має свою природну межу. Нижня його величина обмежується робочим часом, потрібним для створення необхідного продукту, а верхня — тривалістю доби. Р.д. не може визначатися ні нижньою, ні верхньою межею. Крім необхідного продукту, робітник, незалежно від суспільного ладу, повинен забезпечити

виробництво додаткового продукту, потрібного для створення фонду нагромадження, розширення виробництва, формування суспільних фондів споживання тощо. Не може Р.д. тривати 24 години, оскільки робітник повинен мати час для відновлення працездатності, поповнення своїх професійних знань, задоволення культурних і соціальних потреб. На величину Р.д. вирішальний вплив має розвиток продуктивних сил, продуктивності праці, характер виробничих відносин, співвідношення сили між роботодавцями і робітниками, їх організаціями. Р.д. має тенденцію скорочуватися. В історії капіталізму був період, коли величина Р.д. законом не обмежувалась, і нерідко він тривав по 12—14 і більше годин. Тепер у країнах з соціальною ринковою економікою він обмежується 6,5—7 годинами. В республіках колишнього СРСР тривалість робочого дня обмежувалася 8 годинами, а на підземних і шкідливих роботах — 6 годинами. Таку тривалість Р.д. має і в Україні.

Робочий період — робочий час, необхідний для перетворення предметів праці на готовий продукт. Р.п. — основна частина часу виробництва, що складається з тісно пов'язаних між собою робочих днів, годин, хвилин. Р.п. обчислюється з допомогою нормування виробничих операцій. До Р.п. не включається час виробництва, протягом якого предмети праці перебувають під впливом природи (сушіння деревини, бродіння вина, хімічні реакції і т.ін.) Тривалість Р.п. у різних галузях виробництва не однакова. Наприклад, Р.п. у взуттєвій, текстильній промисловості обчислюється годинами, у машинобудівній промисловості — днями, а у суднобудуванні — навіть роками. Впровадження у виробництво нової техніки, прогресивних технологій, поліпшення організації виробництва сприяють скороченню Р.п., що, в свою чергу, дає можливість прискорити оборот капіталу і підвищити його ефективність.

Роздрібні ціни — ціни, за якими товари реалізуються безпосередньо споживачу. За такими цінами товари торгових підприємств купують підприємства, організації й населення. За своєю економічною природою Р.ц. діляться на державні, комісійні, ринкові і вільні. Донедавна основна маса товарів народного споживання продавалася населенню через роздрібну торгову мережу за державними Р.ц., які встановлювались централізовано і заносились у відповідний прейскурант. При визначенні Р.ц. враховували соціально-економічне значення товару. В ряді випадків на окремі види товарів ціна не забезпечувала покриття виробничих затрат (хліб, м'ясо-молочна продукція, товари дитячого асортименту). Основними елементами Р.ц. були виробничі затрати, прибуток підприємств, податок з обороту, торгові націнки оптових торгових організацій, націнка роздрібних торгових підприємств. Такі ціни протягом тривалого часу не змінювалися, були під контролем держави. В умовах формування ринкової економіки контроль з боку держави за роздрібними цінами в Україні по суті відсутній. Ціни стали вільними і формуються в основному під впливом попиту і пропозиції. Різке падіння виробництва товарів народного споживання при одночасному випуску великої маси незабезпечених товарною масою паперових грошей призвело до різкого підвищення цін на продовольчі товари, одяг, взуття

та інші вироби. Лише за 1992—1993 рр. роздрібні ціни виросли у 2,6 тис раза. Відбулися істотні зміни і в структурі цін. Основними її елементами, як і раніше, є собівартість. Замість податку з обороту введено акцизний збір на окремі види товарів (ювелірні, винно-горілчані вироби), який оплачує споживач, купуючи відповідний товар. Ним ще оплачує податок на добавлену вартість та інші види податків, проценти за кредит, яким користується виробник, торгову націнку, які включаються в роздрібну ціну. Торгова націнка служить для покриття витрат обігу і утворення торгового прибутку. Специфічними роздрібними цінами є ціни так званого колгоспного ринку. Ціни на продукцію індивідуального і колективного господарства її власники встановлюють під впливом попиту і пропозиції та цін на відповідні товари у мережі роздрібної торгівлі. Частина сільськогосподарської продукції реалізується через комісійну торгівлю споживчої кооперації за цінами, які узгоджуються між покупцем (кооперацією) і продавцем (селянином, колективним господарством).

Розподіл — одна із стадій суспільного відтворення, з'єднуюча ланка між виробництвом і споживанням. В процесі Р. встановлюються пропорції, частки учасників виробничого процесу в реалізації і використанні сукупного суспільного продукту взагалі і національного доходу зокрема. Р. передує виробництво, оскільки розподіляти можна лише те, що вироблено. Кінцевим результатом суспільного виробництва є національний доход, який і підлягає Р. між безпосередніми учасниками виробництва — робітниками і власниками засобів виробництва. В якій пропорції буде поділений національний доход, залежатиме від співвідношення сил між агентами виробництва, конкуренції на ринку праці, характеру власності, конкретної соціально-економічної ситуації в країні тощо. На рівні господарських ланок — підприємств, фірм, об'єднань та інших структур при Р. новоствореної вартості (валового доходу) утворюються такі специфічні форми доходів, як заробітна плата, прибуток, дивіденд, рента. Названі доходи є основними, первинними, оскільки підкреслюють специфіку суб'єктів, що одержують такі доходи. Найважливішою пропорцією при Р. новоствореної вартості (НД) є співвідношення між заробітною платою — основним джерелом відтворення робочої сили і прибутком. Між ними існує протиріччя, яке відображає суперечність між інтересами власників засобів виробництва і робітниками. Частка заробітної плати може бути збільшена лише за рахунок зменшення прибутку і навпаки. При розподілі НД необхідно домогтися розумного, оптимального співвідношення між ними. Світовий досвід показує, що частка заробітної плати у новоствореній вартості не повинна бути меншою від 2/3, а частка прибутку в різних її формах — більше її третини Там, де збільшується частка прибутку за рахунок зменшення заробітної плати, спостерігається зменшення заінтересованості робітників у продуктивній праці, виникають трудові конфлікти, знижується життєвий рівень трудящих.

Розподіл доходів відповідно до теорії граничної продуктивності — у працях західних науковців (Ж.Б.Сея, Дж.Б.Кларка, А.Маршалла, В.Уікстід та ін.) проаналізовано взаємодію

між створенням вартості та її розподілом між окремими факторами виробництва — працею, капіталом, землею. В теорії граничної продуктивності, як і концепції трьох факторів виробництва, всупереч положенням трудової вартості, стверджується, що кожен з елементів виробництва є продуктивним і створює вартість. Участь кожного з них у виробництві вартості визначається граничною продуктивністю, тобто величиною одержання максимально можливого продукту внаслідок збільшення даного продуктивного фактору на одиницю при незмінній величині всіх інших факторів. Граничний продукт згідно з даною теорією визначає „справедливий" природний рівень доходу, виплачуваний кожному з факторів. Капітал, під яким розуміють засоби виробництва, приносить своєму власнику прибуток, земля землевласнику — ренту, а праця робітнику — заробітну плату. На перший погляд розподіл, при якому робітники і власники засобів виробництва, матеріальних ресурсів отримують винагороду відповідно з їх вкладом у виробництво, виглядає логічним і справедливим. Між тим це далеко не так, оскільки існує нерівність у розподілі виробничих ресурсів. Насамперед мають місце відмінності в можливостях і здібностях людей, окремі з них через природні недуги взагалі не можуть брати участі у виробництві і не зможуть одержувати ніякого доходу у системі розподілу, здійснюваного лише на основі теорії граничної продуктивності. Ще більша нерівність у володінні власністю серед багатьох власників капіталу, адже земля не є результатом їх трудових зусиль, вона дісталася їм у спадщину. Виходить, що дохід від успадкованої власності знаходиться у протиріччі з принципом: кожному відповідно до того, що він створює. Заперечуючи необґрунтовані висновки теорії граничної продуктивності у галузі розподілу, соціальній сфері, слід визнати її важливість у розробці основних принципів підприємницької діяльності у ринковій економіці.

Розподіл податкового тягаря між підприємцями, різними соціальними групами населення — одна з найважливіших проблем, від раціонального вирішення якої значною мірою залежить виконання державою соціально-економічних функцій, темпи економічного розвитку, здійснення принципу соціальної справедливості. Щоб правильно, справедливо вирішити це завдання, податкова система повинна мати розгалужений характер як за суб'єктами оподаткування, так і за джерелами, формами. Лише в цьому випадку податкова система може охопити різні види доходів і ефективно впливати на їх формування. У всіх країнах податкова система включає три види податків: прямі, побічні (непрямі) і податки на майно. При цьому застосовуються різні методи оподаткування (див.Податкова система, регресивний податок). При оподаткуванні дотримуються принципу: ті, хто має однакове багатство, рівні доходи — сплачують однаковий податок, хто має неоднаковий дохід — сплачує різний податок, а то й зовсім звільняється від нього. Такий підхід до оподаткування дає змогу реалізувати один з принципів соціальної справедливості: хто більше отримує, той несе вищий податковий тягар, віддає більше на

фінансування суспільних потреб, зокрема на фінансування соціальних програм, утримання державного апарату. Для реалізації цього принципу найбільше підходить прогресивний податок. Це один з методів оподатковування, при якому середня його ставка підвищується в міру зростання доходів. Такий метод передбачає не лише більшу абсолютну суму податків, але й більш значну частку сплачуваного податку в міру зростання доходів. Саме цей принцип використовується при сплаті найбільш поширеного прибуткового податку в різних країнах, в т.ч. і в Україні. Зокрема, в ряді країн при оподатковуванні доходів надаються пільги сім'ям, які мають дітей, ветеранам праці, війни. Підприємства у більшості країн сплачують податок з прибутку. Маніпулюючи податковими ставками, видами і системою податків, держава має змогу регулювати податковий тягар, який несуть різні соціальні групи населення, стимулювати або обмежувати розвиток окремих галузей або типів господарств. Система оподаткування використовується для перерозподілу доходів на користь малозабезпечених, багатодітних сімей. Оподаткування доходів здійснюється переважно на основі декларації платника про сукупні доходи за рік. Приховування доходів, їх заниження вважається злочином і суворо карається значними штрафами аж до тюремного ув'язнення. Правильність нарахування податків, їх своєчасне перерахування в державний і місцеві бюджети контролюють податкові інспекції.

Розрахунок ВНП за видатками та доходами — ВНП може бути розрахований шляхом додавання сукупних видатків, необхідних для виробництва кінцевої продукції, або шляхом додавання доходів, отриманих від виробництва даного обсягу продукції. За видатками ВНП визначається як сума споживчих видатків на товарні послуги, валових інвестицій компаній, державних закупок товарів і послуг та чистого експорту: ВНП = С + Ід + Ст + Хп. ВНП за доходами, або за розподілом, розраховується як сума заробітної плати найманих працівників, рентних платежів, процента, доходів від власності, прибуткового податку з фірм, дивідендів, нерозподілених прибутків компаній та двох не пов'язаних з доходами фірм платежів (відрахувань на заміщення спожитого капіталу та непрямих податків з фірм).

Самоокупність — вихідна умова самостійної господарської діяльності підприємства, яка означає заміщення видатків за рахунок доходів від реалізації продукції та надання послуг. С. заперечує утриманство підприємства за рахунок дотацій держави або інших підприємств, стверджує, що неспроможність покриття видатків за рахунок власних джерел неминуче веде до банкрутства або змушує підприємство активно шукати шляхи зниження собівартості.

Самоуправління трудового колективу — участь трудового колективу у розв'язанні питань виробничого і соціального розвитку, плануванні господарської діяльності, використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів контролі за господарською та фінансовою діяльністю на основі чинного законодавства. Згідно із законодавством України трудовий колектив має право розглядати зміни до статуту

підприємства, визначати умови найму керівника, брати участь у розв'язанні питання про виділення структурних підрозділів для створення нового підприємства, разом з власником розв'язувати питання про вступ і вихід підприємства із об'єднання; приймати рішення про оренду підприємства, створення на основі трудового колективу органу для переходу на оренду і викупу підприємства. При частковому викупі майна підприємства трудовий колектив набуває права співвласника. Після повного викупу підприємства трудовий колектив набуває права колективного власника. Повноваження трудового колективу всіх видів підприємств, де використовується наймана праця, реалізуються, як правило, загальними зборами (конференцією) та їх виборним органом, члени якого обираються таємним голосуванням на зборах (конференції) трудового колективу. На колективних підприємствах загальні збори (конференції) є вищим керівним органом. Виконавчі функції по управлінню колективним підприємством здійснює правління, яке обирається таємним голосуванням на загальних зборах (конференції). Повноваження правління визначаються статутом. Правління обирає із свого складу голову і його заступників або їх роль виконують по черзі всі члени правління.

Самофінансування — метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів всіх видатків діяльності підприємств як при простому, так і при розширеному відтворенні. С. є економічною базою самостійності і самоуправління підприємства, справжньої економічної відповідальності за результати виробництва. У країнах з розвинутою ринковою економікою С. означає забезпечення інвестицій підприємств, фірм і компаній в основному за рахунок внутрішніх джерел нагромадження, амортизаційних відрахувань. В умовах С. держава не відповідає за зобов'язаннями підприємства, а підприємство не відповідає за зобов'язаннями держави та інших підприємств, організацій і установ.

Санація *(від лат. sanatio — оздоровлення, лікування)* — система заходів, спрямованих на попередження банкрутства промислових, торговельних, банківських та інших підприємницьких структур. С. передбачає випуск нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; зменшення процентів за облігаціями, випущених підприємством, та відстрочку їх погашення; перетворення короткострокової заборгованості у довгострокову; ліквідацію нерентабельного підприємства і створення на його базі нового; злиття певного підприємства з іншим.

Світова ціна — грошовий вираз інтернаціональної вартості товарів, що реалізуються на світовому ринку. В умовах розвинутого товарного виробництва в основі С.ц. лежить інтернаціональна ціна виробництва товарів. С.ц. формується в процесі конкурентної боротьби. Наявність на світовому ринку різних національних вартостей та цін виробництва товарів веде до появи конкуренції між ними, внаслідок чого виникає інтернаціональна вартість, а згодом інтернаціональна ціна виробництва і відповідна їй С.ц. При цьому С.ц. може не збігатися з

інтернаціональною вартістю (інтернаціональною ціною виробництва), що визначається економічною кон'юнктурою світового ринку. На практиці С.ц. знаходить вираз у цінах на товари головних продавців, покупців або основних центрів міжнародної торгівлі. Вона встановлюється в процесі крупних та регулярних операцій продажу-купівлі товарів у вільно конвертованій валюті на світовому ринку. Наприклад, на машини і обладнання, технології — це переважно ціни виробників із економічно розвинутих країн, на енергоносії, метали можуть складатись на міжнародних торгових біржах. За С.ц. здійснюються міжнародні торгові угоди. Проте особливістю цих операцій є існування значної чисельності різних С.ц. на однаковий товар. Це зумовлено впливом на рівень С ц. різних факторів (валюта платежу, умови розрахунків, характер поставок товарів, заходи державного характеру та ін.) Відповідно до цього рівень С.ц. залежить від готівкових чи безготівкових платежів, використання вільноконвертованої чи неконвертованої валюти при оплаті товару, що поставляється; вибору форм міжнародних розрахунків та кредитів; визначення обсягу та тривалості торговельних угод; поставки товарів у межах пропорційних угод, торгових угод на вільний ринок, за програмами державної допомоги тощо. Види та рівень С.ц. залежать і від джерел цінової інформації, якою користуються суб'єкти світового господарства. Тут виділяються довідкові, прейскурантні ціни, біржові котирування ціни міжнародних торгів, аукціонів, розрахункові ціни пропозицій та фактичних торгових угод, статистичні ціни. Інформацію про С.ц. подають у щорічниках, довідниках, галузевих журналах, комерційних бюлетенях.

Світове господарство — сукупність національних господарств та їх взаємних економічних зв'язків. С. г. — матеріальна основа світового співтовариства — в сучасних умовах формується як системне утворення. В ньому поєднуються в єдине ціле торгово-економічні риси та науково-технічні зв'язки. Основні риси та тенденції розвитку С.г. зумовлюються об'єктивними закономірностями розвитку суспільного виробництва та його основної форми — поділу праці, що на інтернаціональному рівні переростає у міжнародний поділ праці. Він органічно пов'язаний із світовим ринком товарів, капіталу, робочої сили, формуванням світових транспортного, фінансового, інформаційного забезпечення господарських процесів. З виникненням С.г. галузі національної економіки поступово охоплюються міжнародним поділом праці, включаються в систему світового ринку. Інтенсивність цього процесу залежить від конкретних умов господарського розвитку кожної країни. Головні серед них — наявність природних ресурсів, рівень виробничого, науково-технічного, трудового потенціалу, географічне положення, історичні тенденції, політична стабільність. Суттєвою рисою С.г. є розвиток інтеграційних процесів між країнами світового співтовариства. Зараз в межах С.г. існує біля двох десятків економічних угруповань, які мають на меті розвиток інтеграційних зв'язків. Найбільшого розвитку інтеграція набула серед економічно розвинутих країн. Це знаходить свій вияв у дії Європейського співтовариства (ЄС), Європейської асоціації вільної

торгівлі (ЄАВТ), в угоді (лютий 1991 р.) про намір створення Північноамериканського ринку тощо. Певні кроки на шляху до інтеграції роблять й інші країни. Прикладом цього є Латиноамериканська економічна система (ЛАЕС), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Карибська співдружність (КАРИКОМ), утворення спільного ринку країн Південного конусу (МЕРКОСУЛ). Формуванню цілісності С.г. сприяє розвиток інфраструктури міжнародних економічних відносин. Йдеться про розширення світових транспортних зв'язків, зокрема зростання потужностей морського транспорту, будівництво портів, каналів, прокладання трансконтинентальних залізниць, збільшення ролі авіаційного та автомобільного транспорту. Значне місце тут посідають світові системи зв'язку, сучасні інформаційні системи. Серед головних форм функціонування С.г. велика кількість міжнародних економічних організацій загального, галузевого, регіонального профілів. Найбільш впливові серед них — Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) тощо. В процесі розвитку С.г. між його структурними ланками виникають суперечності, які розв'язуються економічними та політичними методами. Розвиток С.г., опираючись на поглиблення міжнародного поділу праці, має позитивне значення для прогресу людства. С.г. веде до зростання продуктивних сил, сприяє широкому використанню досягнень сукупного науково-технічного потенціалу країн світового співтовариства, створює передумови для забезпечення стабільної реалізації принципів мирного співіснування у міждержавних відносинах.

Світовий науково-технічний прогрес — процес поступового розвитку науки, техніки, виробництва і сфери споживання у світовому господарстві. С.н.-т.п. виявляється в ступені розвитку та використання сукупного науково-технічного потенціалу країн світового співтовариства. До останнього входять національні науково-технічні потенціали та міжнародні зв'язки і спільні дії зацікавлених країн у реалізації досягнень світової науки і техніки. С.н.-т.п. включає фундаментальні та прикладні наукові дослідження, проектно-конструкторські, технологічні, дослідно-експериментальні і соціально-економічні розробки, створення нових та удосконалення діючих технічних засобів, форм і методів функціонування виробництва, розширення сфери застосування нової техніки і технологій, здійснення прогресивних структурних зрушень у суспільному виробництві. Поширенню С.н.-т.п. сприяють міжнародні науково-технічні зв'язки, що в основному зводяться до обміну результатами розвитку науки і техніки, спільного проведення країнами, організаціями, фірмами об'єднання зусиль для розробки та використання науково-технічних нормативів і стандартів, обміну загальною науково-технічною інформацією, здійснення міжнародних науково-технічних програм та ін. Перспективні напрями С.н.-т.п. формуються в процесі розвитку інтеграційних науково-технічних зв'язків між економічно розвинутими країнами. Цьому сприяє встановлення прямих науково-технічних виробничих зв'язків між фірмами, що займають провідні позиції в

розвитку напрямів С.н.-т.п.. Так, Сіменс (ФРН) і „Інтел" (США) спільно здійснюють розробку та виробництво мікропроцесорів, „СТС" (Італія) і „Томпсон" (Франція) — електронних компонентів, „Міцубісі хеві індастріз" (Японія) та „Вестінгауз" (США) — ядерних реакторів тощо. С.н.-т.п. стимулює реалізація спільних науково-технічних програм у межах міжнародних організацій, інтеграційних об'єднань. Серед них можна виділити науково-технічні проекти ЕСПРІТ, БРІТЄ, БЕТ, БАП, програма „Евріка", що здійснюються у Західній Європі. Основні напрями цих досліджень пов'язані з розробками у сфері інформатики і телекомунікацій, енергетики, біо-, електронно-обчислювальної робототехніки, нових матеріалів та ін. Україна має значні можливості для активного включення в С.н.-т.п. Підстава — висококваліфіковані науковці та інженерно-технічні кадри, розвинута ланка науково-технічних установ, що забезпечені відповідною матеріально-технічною базою. Загалом в Україні діє 1388 наукових установ, в т.ч. 295 НДІ, 143 вузи, 443 проектно-конструкторські організації, які мають умови для подальшого розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків та використання їх переваг.

Світовий ринок — сукупність національних ринків, пов'язаних між собою стійкими товарно-грошовими відносинами. С.р. охоплює інтернаціональну сферу обміну країн світового співтовариства, базується на їх участі в міжнародному поділі праці. Ступінь розвитку С.р. визначається рівнем зрілості державно-відокремлених продуктивних сил, виробничих відносин та ступенем їх інтернаціоналізації. Історично С.р. передує формуванню світового господарства, а потім стає однією із основних його структурних ланок. Інтернаціоналізація господарського життя веде до появи нових форм С.р. Зараз у світовому господарстві поряд з традиційним С.р. товарів існують ринки капіталу, робочої сили, валюти, цінних паперів, інтелектуальної власності, послуг та ін. Розвиток С.р. характеризується зміною структури світового товарообігу, географії основних товаропотоків, диверсифікацією товарних ринків. Ще на початку XX ст. в структурі світової торгівлі значно переважала частка сировинно-аграрної продукції, товарів масового вжитку. Відповідно товаропотоки проходили між країнами, що розвиваються, та індустріальними державами. У другій половині XX ст. у світовому товарообороті важливе місце починає займати торгівля машинами, обладнанням, технологією. Характерною рисою функціонування С.р. на відміну від національного ринку є те, що на рух товарів поряд з економічними чинниками впливають стратегія й тактика зовнішньоекономічної політики окремих держав. Йдеться насамперед про протекціоністські дії та інші державні заходи в сфері зовнішньої торгівлі. Серед основних особливостей функціонування сучасного С.р. виділяються властиві лише йому системи світових цін, зорієнтовані на інтернаціональну вартість (інтернаціональну ціну виробництва). Це дозволяє партнерам враховувати порівняльні переваги міжнародного поділу праці. Зараз на С.р. посилюються позиції великих транснаціональних корпорацій. Проте рівень монополізації С.р., порівняно з національним, зокрема економічно розвинутих країн, нижчий.

Значним ступенем монополізації на С.р. відрізняються головним чином спеціалізовані галузі економіки. Важливою рисою С.р. в сучасних умовах є поява міжнародних форм його регулювання. Це стосується діяльності Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), генеральної угоди по тарифах і торгівлі (ГАТТ) та ін.

Світові ринки капіталу — сукупність економічних відносин між власниками капіталу та споживачами з приводу його використання шляхом обміну. С.р.к. складаються в процесі міграції капіталу. Вони поділяються на ринки підприємницького і позичкового капіталів. Ринок підприємницького капіталу пов'язаний з реалізацією довгочасних, довгострокових інвестицій. Вони ведуть до створення філіалів, дочірніх компаній та змішаних підприємств. Капіталовкладення в закордонні господарські об'єкти забезпечують контроль над ними з боку інвестора і визначаються як прямі іноземні інвестиції. Ринок позичкового капіталу у сфері зовнішньоекономічних відносин виступає у формі відносин щодо міжнародних кредитів, які надаються в товарній або грошовій формі на умовах терміновості, повернення, платності. Ринок позичкового капіталу також пов'язується із відносинами щодо закордонних інвестицій. Це — вклад капіталу в іноземні облігації, акції, сертифікати, інші цінні папери з метою отримання прибутку. Їх постійний обмін на фондових біржах виступає як світовий ринок цінних паперів. Цінні папери визначають вартість матеріальних ресурсів (засобів виробництва і предметів праці), що знаходяться в обороті і виступають важливим елементом ринкової економіки. С.р.к. не є стабільним. На зміну стрімкому підвищенню курсу акцій, що визначає великі прибутки, нерідко приходить біржовий крах — різке падіння курсу акцій. В основі цього явища лежать циклічний характер матеріального виробництва, політичні, соціальні та інші фактори. Певне гасіння цих коливань досягається за рахунок застосування гнучкої податкової політики.

Світові ринки машин та обладнання — сукупність господарських відносин між суб'єктами світового господарства з приводу продажу, обслуговування, оренди машин та обладнання. С.р.м.та о. охоплюють машинобудівні галузі промисловості. Характерним для них є підвищення пропозиції над попитом,географічна концентрація покупців, високі вимоги до технічного і якісного рівня техніки, що поставляється, швидка зміна попиту на машинобудівну продукцію та послуги, широта та багатогранність форм і методів реалізації машин та обладнання. С.р.м.та о. розподіляються за галузевим, асортиментним критеріями, у зв'язку з чим можна виділити ринки обладнання для машинобудівної, хімічної, легкої, видобувних галузей промисловості тощо. На С.р.м.та о. продаж продукції відбувається за допомогою прямого методу (укладання угоди між споживачем і виробником), побічного — через посередників, комбінованого або змішаного — через спільні підприємства, змішані товариства, що діють на акціонерних засадах. Останні на С.р.м.та о. мають певні переваги, оскільки безпосередньо діють на ринку покупця і можуть оперативно реагувати на необхідність внесення змін в якісні і комерційні характеристики машин та обладнання на конкретному ринку,

забезпечити допрацювання проданого товару, його обслуговування до і після продажу. Суттєвою рисою С.р.м.та о. є широке використання консигнаційних угод. Поряд з можливим продажем продукції консигнатор гарантує її якісне зберігання, рекламу, демонстрацію, ремонт, здійснює консультаційні послуги, інформує про кон'юнктуру ринку. В числі основних форм реалізації продукції на С.р.м.та о. виділяються комплексні поставки, поставки окремих видів готової продукції серійного виробництва, поставки деталей та вузлів. Значно розширює можливості задоволення потреб покупців на С.р.м.та о. надання послуг у сфері інжинірінгу, технічного обслуговування, постачання запасних частин, оренди обладнання, навчання спеціалістів. Перспективним напрямом стабільного функціонування світових ринків машин та обладнання є спеціалізація та кооперування виробництва, прямі зв'язки, обмін патентами і ліцензіями, спільні науково-технічні розробки. Для реалізації товару на С.р.м.та о. використовується торгівля на комерційних засадах, зустрічна торгівля, біржі, торги, аукціони.

Світові ринки послуг — сукупність економічних відносин між суб'єктами світового господарства з приводу надання послуг. В основі С.р.п. лежить швидко зростаюча частина світового господарства — сфера послуг. Зараз частина всіх видів послуг у економічно розвинутих країн наближається до 70%. Серед основних передумов створення С.р.п. є поглиблення міжнародного поділу праці, високий рівень розвитку продуктивних сил, зростання життєвого рівня у багатьох країнах. С.р.п. характеризуються певними особливостями. Послуги в міжнародній торгівлі надаються і споживаються одночасно і не зберігаються. Посередники, як правило, не використовуються. С.р.п. значно впливають на міжнародну торгівлю товарами. При поставках товарів за кордон все більше зустрічаються різноманітні послуги — від аналізу ринку до транспортування товарів. С.р.п. більшою мірою, ніж інші, захищаються державами, оскільки знаходяться у їх власності або контролюються ними. С.р.п. діляться на окремі, більш вузькі, ринки. Важливе місце серед них займає світовий ринок ліцензій і „ноу-хау", інженерно-консультаційних послуг. Значна частина останніх є складовим елементом контрактних поставок машинобудівної продукції, спорудження об'єктів за кордоном та ін. При цьому реалізуються послуги з проектування, консультування, спорудження господарських потужностей тощо. Широкого розвитку набув світовий ринок транспортних послуг, що включає і світовий фрахтовий ринок. У повоєнні роки значно виріс світовий ринок туристських послуг.Серед інших видів С.р.п. — світовий ринок рекламних, страхових послуг, світовий ринок програмного забезпечення для ЕОМ. Головними експортерами та імпортерами на С.р.п. є розвинуті країни світу. Зараз на С.р.п. діють як спеціальні компанії, так і промислові фірми. Вони пропонують широкі пакети послуг, що веде до стирання різниці між ними. Поряд з диверсифікацією С.р.п. помітна тенденція до інтеграції послуг за окремими напрямами. Так, активно розвивається система фінансових послуг. Торгівля на С.р.п. регулюється двосторонніми угодами (щодо

транспорту, зв'язку). В межах інтеграційних об'єднань відбувається багатостороннє регулювання торгівлі послугами. Так, ЄС вже зняті чисельні обмеження на торгівлю послугами. Значний вплив на регулювання С.р.п. справляють міжнародні організації ГАТТ, ЮНКТАД та ін.

Світові ринки робочої сили — сукупність відносин з приводу трудової міграції вільних працівників. Виникнення С.р.р.с. пов'язане з розвитком машинної індустрії і відповідно професіональними змінами. Зараз основу світових ринків робочої сили складають головним чином робітники і дещо менше службовці. Формування С.р.р.с. веде до втрат трудових ресурсів, зокрема в країнах, що розвиваються, та економічного виграшу індустріально розвинутих країн. С.р.р.с. значно розширились у повоєнні роки. Щорічно в пошуках роботи мігрує 19,7—21,6 млн. чоловік.
В сучасних умовах склалось декілька С.р р.с. Стрімко формується С.р.р.с. в регіоні нафтодобувних країн Ближнього Сходу, де працює близько 3 млн. іноземних робітників. Значний С.р.р.с. сформувався в країнах Західної Європи, де іноземна робоча сила використовується на постійній основі. Суттєву роль тут відіграло Європейське співтовариство, одним із елементів якого є створення спільного ринку робочої сили. Загальна чисельність мігрантів в ЄС у 80-ті роки складала від 6 до 12 млн. чоловік. Традиційний С.р.р.с. існує в США. Емігранти тут складають 5% загальної кількості робочої сили. Ще один С.р.р.с. сформувався в Латинській Америці, де в основному Аргентина приймає емігрантів, їх чисельність досягає 8 млн. Для світового ринку робочої сили характерна постійна „ротація" іммігрантського контингенту. З цією метою створено системи допомоги та працевлаштування для тих, хто повертається на батьківщину, а також мережа спеціалізованих посередницьких фірм по вербуванню іноземної робочої сили. Функціонування С р.р.с. регулюється національним господарством країни, що приймає і використовує робочу силу, відповідними міждержавними угодами. Певну роль у регулюванні міграції робочої сили відіграють міжнародні організації, зокрема Міжнародна організація праці (МОП), де поряд з представниками урядів, підприємців беруть участь представники трудящих.

Свобода вибору — здатність людини діяти відповідно до своїх інтересів і мети, спираючись на об'єктивну необхідність. У практичній діяльності люди мають справу з конкретно-історичним втіленням реально існуючих економічних і соціальних відносин. Тому вони не вільні у виборі об'єктивних умов своєї діяльності, але їм притаманна свобода у виборі мети, тому що завжди існує не одна, а декілька реальних можливостей з різною ймовірністю. Люди більш-менш вільні у виборі засобів досягнення мети. Таким чином, С в. — це можливість вибору певного напрямку діяльності. Вона тим більша, чим краще люди усвідомлюють свої реальні можливості, чим різноманітніші засоби досягнення мети в їх розпорядженні, чим повніше збігаються їхні інтереси з інтересами суспільства.

Свобода підприємництва — здатність людини діяти в підприємницькій діяльності відповідно до своїх інтересів і можливостей. Кожний суб'єкт ринкового господарства має свободу вибору виду

підприємництва залежно від об'єктивної необхідності, особистих якостей, можливостей, наявності грошей, засобів виробництва та кон'юнктури ринку. Підприємець вивчає ринок, а саме попит і пропозицію на товарну масу, ціни і приймає рішення про той чи інший вид діяльності. Це рішення обгрунтоване і підтверджене розрахунками про витрати виробництва, ціни, їх динаміку та прибуток, який є метою підприємницької діяльності. Всі її види взаємозалежні і в сукупності утворюють єдиний економічний організм. Вони регулюються чинним державним законодавством. С.п. реалізується у виборі засобів та способів досягнення мети підприємництва — одержання прибутку.

Сегментація ринку — розподіл ринку на окремі частини (сегменти) — група підприємств, товарів, споживачів, яким притаманні певні спільні ознаки. С.р. може здійснюватись різними шляхами, за багатьма ознаками з урахуванням різних факторів. Об'єктами сегментації є споживачі, продукти (вироби та послуги), підприємства (фірми). Споживачі можуть групуватися за географічною спільністю регіону, де проживають, та демографічними ознаками, за рівнем доходів та спільністю історичної долі; продукти — за способом використання або сферою застосування; підприємства — за галузевим або державним профілем; за характером застосовуваних форм збуту продукції та видами реклами. С.р.— один з важливих інструментів маркетингу. Від того, наскільки правильно вибрано сегмент ринку, буде залежати успіх підприємства в конкурентній боротьбі Але в будь-якому випадку треба знати, за якими критеріями та ознаками можна здійснювати сегментацію. Критерій — це спосіб оцінки вибору того чи іншого сегменту ринку для підприємства, ознака — спосіб виявлення даного сегменту на ринку.

Сезонні коливання — сезонний компонент часового ряду, який часто накладається на основну тенденцію, зміни показників, які повторюються з року в рік у певні проміжки часу. Спостерігаючи їх протягом ряду років у кожному кварталі чи місяці, можна визначити відповідні середні величини (медіани), які є характеристиками сезонних коливань. Якщо, наприклад, спостерігати протягом кількох років, на скільки відсотків значення показника в січні відрізняється від середньорічного, і звідси вирахувати середній (медіану), а потім те ж саме зробити в лютому, березні і т д , то всі дванадцять таких середніх дадуть загальну характеристику С:к. С.к. є результатом впливу природних, економічних та суспільних факторів. Вони характеризуються такими поняттями, як довгостроковість періоду коливань (відрізок часу між сусідніми точками максимуму і мінімуму), спектральний аналіз та амплітуда (різниця між максимальними та мінімальними значеннями показника). Залежнос від виду сезонності використовуються різні методи для визначення С.к., найбільш поширені серед яких — індекси сезонності, сезонна хвиля та спектральний аналіз. Індекси сезонності характеризують річну динаміку явища, виступають показниками інтенсивності С.к. і визначаються в процентах (як відношення кожного рівня ряду динаміки у вигляді щомісячних даних до деякого теоретичного або середнього рівня, що приймається як база даних). Сезонна хвиля — це сукупність обчисленого

для кожного місяця річного циклу індексів сезонності. Для виміру сезонної хвилі використовується ряд методів, які базуються на середній арифметичній, відносних величинах, механічному вирівнюванні. Спектральний аналіз являє собою математичний апарат дослідження процесів як детермінованих, так і випадкових.

Середня норма прибутку — рівна норма прибутку на однаковий за величиною капітал, незалежно від того, в яку галузь виробництва він вкладений. С.н.п. в умовах ринкової економіки виникає у процесі міжгалузевої конкуренції на основі переливання капіталів з галузі виробництва з низькою нормою прибутку в галузі з високою нормою прибутку. С.н.п. і є нормою прибутку на весь капітал. С.н.п. у країнах ринкової економіки дорівнює відношенню додаткової вартості, що створена всіма працівниками виробництва, до всього суспільного капіталу, який вкладений в усі виробничі галузі. С.н.п. залежить від таких факторів, як продуктивність праці, фондовіддача та матеріалоємність продукції. Але ці фактори враховуються вже не стосовно окремого підприємства або галузі, а до всього сукупного суспільного капіталу. В перехідний період до ринкової економіки, коли ще відсутня міжгалузева конкуренція, існує загроза монополістичної діяльності окремих підприємств і галузей, потрібний контроль з боку держави за рівнем норми прибутку. Справа в тому, що в деяких сферах господарювання можуть виникати надмірно високі норми прибутку (наприклад, деякі банки за рахунок високого проценту одержують надто високу норму, деякі підприємства з допомогою ціни накручують високий прибуток). Тому потрібне певне регулювання норми прибутку з боку держави.

Синдикат *(від грец. syndikos — той, що діє узгоджено)* — одна з форм монополії, об'єднання підприємств, в якому розподіл замовлень на покупку сировини і реалізацію продукції здійснюється через єдину збутову контору або інший аналогічний орган. Учасники С. зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. С. відрізняється від картелю централізацією збуту продукції і закупки сировини. С. на початковій стадії розвитку імперіалізму був однією з форм монополістичних об'єднань, яке переслідувало мету усунути конкуренцію між учасниками і одержати монополістичний прибуток. Учасниками С. поряд з окремими підприємствами були також трести і концерни. Концентруючи в своїх руках переважну масу продукції тої чи іншої галузі, С. одержував можливість диктувати ціни і умови продажу ринку, іноді здійснював товарний демпінг. В сучасних умовах, коли у ряді країн існує антимонопольне законодавство, С. втратили своє значення як форма монополістичного об'єднання. В Україні, як правило, С. створюються у формі акціонерного товариства. Вони підпорядковують собі необ'єднаних підприємців шляхом встановлення цін на сировину, матеріал і свою продукцію. Форму С. іноді приймають збутові кооперативи. С. може бути сформований як об'єднання декількох банків для спільного проведення крупних фінансових операцій.

Система оплати праці — сукупність взаємопов'язаних форм і методів оплати праці, структура і принципи її організації, які відповідають вимогам розвитку продуктивних сил і змісту виробничих відносин. Оплата праці має

дві форми: відрядну і погодинну. У свою чергу кожна з них має відповідні їм системи (види). Відрядна форма оплати праці в основному застосовується тоді, коли рівень механізації виробництва такий, що результат діяльності значною мірою залежить від інтенсивності праці робітників. Має пряму, преміальну, прогресивну, непряму і акордну системи. Пряма опирається на незмінну розцінку за кожну одиницю продукції. Преміальна передбачає премію за певні досягнення у виробництві. При прогресивній розцінки збільшуються залежно від виконаних норм. Непряма встановлюється для допоміжних робітників і залежить від результатів роботи основних робітників. При акордній оплата праці нараховується за весь обсяг робіт відповідно до договору. Комплексна механізація і автоматизація виробництва зумовлює широке використання погодинної форми оплати праці. Вона, в свою чергу, включає дві системи: погодинну просту і погодинну преміальну.

В Україні структура оплати праці включає основну і додаткову. В умовах переходу до ринкової економіки набувають розвитку такі принципи організації оплати праці: оплата праці використовується як важливий засіб стимулювання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції; усунення всякої зрівнялівки і верхньої межі праці; посилення зацікавленості у виконанні робіт меншим числом працюючих; надання переваг в оплаті тим, від кого залежить прискорення темпів науково-технічного прогресу. Чіткість і доступність механізму нарахування заробітної плати, що сприяє розумінню широкими верствами працівників взаємозв'язку оплати праці з результатами виробництва.

Система участі — одна з важливих форм економічного зв'язку між підприємствами в умовах ринкової економіки, при якій певна група підприємців отримує можливість контролювати капітал, що в багатьох випадках значно перевищує їхній власний капітал в акціонерному товаристві. Таким підприємцям потрібно володіти контрольним пакетом акцій головного учасника акціонерного товариства, розпоряджатися капіталами інших його учасників, використовуючи їх для купівлі контрольних пакетів акцій „дочірніх" структур і т.ін. За допомогою С.у. „товариство-мати" підкоряє і контролює капітали багатьох залежних від нього товариств, створюючи своєрідну піраміду компаній. При цьому „материнське" товариство за законодавством, як правило, не відповідає за „дочірнє", яке вважається самостійним і незалежним.

Сімейний підряд — форма колективного підряду, при якій адміністрація підприємства, господарства укладає договір з колективом, що складається з членів однієї сім'ї. Основна мета, принципи, організаційні та технічні умови С.п. такі ж самі, як і при нормативному підряді. С.п. поширився переважно в сільському господарстві, будівництві і первинній переробці продукції. Переваги С.п. полягають в тому, що трудовий колектив складається на основі сімейних відносин, в ньому легко розв'язуються проблеми розподілу заробітку, існує глибока заінтересованість у правильному обліку результатів роботи. Як правило, С.п. більш ефективний порівняно із звичайним колективним підрядом.

Система часткового резерву у банківській справі

Система часткового резерву у банківській справі — обов'язкові відрахування частини залучених комерційними банками коштів та їх розміщення на спеціальних резервних рахунках центральних банків для гарантування стабільної ліквідності банків і обмеження їх можливостей створювати більшу масу грошових ресурсів, ніж їх було залучено до комерційного банку. Здатність банківської системи створювати надлишкову кількість грошей грунтується на передумові, згідно з якою комерційні банки завжди готові використати свої кредитні ресурси для додаткового кредитування клієнтів, а населення і підприємства — позичати. Комерційні банки зобов'язані зберігати у вигляді готівки або депозитів у центральному банку встановлені законом резерви, що дорівнюють певній частині їхніх зобов'язань за вкладами. Резерви комерційних банків України є засобом контролю Національного банку кредитного порядку. Вони є активними для комерційного банку, але пасивами для НБУ, що їх утримує. Дохід на них не нараховується. Проте дотримання встановленого нормативу обов'язкових мінімальних резервів означає, що банк здатний своєчасно здійснювати поточні і майбутні платежі. Зміни нормативів мінімальних резервів практикуються в усіх країнах світу. У країнах з досконалою банківською системою мінімальні резервні вимоги становлять лише 5—10%. Це зумовлено історично і орієнтується на гарантування стабільної ліквідності банків. Нормування резервних вимог найширше використовується для регулювання темпів економічного зростання. Підвищення нормативу резервних вимог означає зростання вартості кредиту, що веде до зменшення кредитних вкладень, стримує економічне зростання. Скорочення кредитної емісії обмежує тільки грошовий оборот, що ефективно впливає на зниження темпів інфляції. Дотримання даного нормативу значно збільшує масу централізованих кредитних ресурсів, що зосереджуються у комерційних банках, для використання цільових інвестиційних програм і кредитування важливих для економіки підприємств, що мають низьку рентабельність і тому не можуть користуватися кредитами за ринковими ставками. Відрахування до резервних рахунків НБУ проводиться два рази на місяць згідно з балансом банку на перше число кожного місяця. При цьому при збільшенні ресурсів банку він доплачує у резервний фонд, а при зменшенні — частина коштів з НБУ у триденний строк повертається. Депоновані кошти повністю повертаються комерційному банку при його ліквідації.

Складання національних рахунків — процес узгодження між собою сукупності елементів, які відображають головні взаємозв'язки в народному господарстві. Цей процес грунтується на балансовому методі і виник на основі поєднання статистики національного доходу з іншими розділами економічної статистики. Основною метою С.н.р. є інформаційне забезпечення комплексного і всеохоплюючого аналізу процесу створення і використання валового національного продукту та національного доходу в різних країнах. Методика складання системи національних рахунків розроблена статистичною Комісією ООН на основі вивчення досвіду розвинутих країн і є загальноприйнятою для

більшості країн світу. С.н.р. дозволяє описати і узгодити основні потоки статистичної інформації, які виражаються у макроекономічних показниках і характеризують найбільш суттєві результати і пропорції економічного розвитку. У загальних рисах С.н.р. здійснюється за аналогією до бухгалтерських балансів. Кожен запис на цьому рахунку фігурує двічі: за статтями витрат і доходів. У даний час С.н.р. містить більш як 500 різноманітних стандартних рахунків, які діляться на три класи: рахунки I класу, або так звані консолідовані рахунки, — описують економіку в цілому і характеризують основні макроекономічні пропорції; рахунки II класу являють собою розбивку рахунків I класу стосовно виробництва, ресурсів і використання окремих продуктів і послуг; рахунки III класу деталізують рахунки I класу щодо співвідношення доходів і витрат різних секторів економіки, а також джерел фінансування поточних капітальних затрат. Методологія складання рахунків, а також визначення змісту статистичних показників, викладена у спеціальному документі Статистичного відділу ООН.

Складна праця — праця, що вимагає спеціальної підготовки, кваліфікації працівників. Кваліфікований працівник має більший обсяг знань та інформації, ніж працівник простої праці. Досвід показує, що такий працівник виявляє, як правило, творче ставлення до праці, високі навички і вміння. С.п. створює за одиницю часу вартість більшої величини, ніж проста праця. С.п. на основі редукції праці зводиться до помноженої простої праці. Це здійснюється через абстрактну працю у процесі обміну товарів. Визначення і облік С.п. має важливе значення для розробки системи стимулювання працівників, для встановлення тарифних ставок і посадових окладів.

Собівартість продукції — грошовий вираз затрат підприємства на виробництво й реалізацію продукції. Всі витрати підприємства, які входять до С.п., поділяються на виробничі й позавиробничі. До виробничих відносять амортизаційні відрахування (тобто перенесену на продукцію вартість засобів праці), сировину, матеріали, паливо, різні види енергії, заробітну плату робітників і службовців. До позавиробничих належать витрати, пов'язані з реалізацією продукції та різного роду відрахування на науково-дослідні роботи, пов'язані з підготовкою кадрів, рекламною діяльністю тощо. При обчисленні собівартості, з урахуванням затрат, пов'язаних з виробництвом продукції, собівартість приймає форму виробничої або фабрично-заводської (виробничі й загальноуправлінські витрати). Якщо врахувати виробничі затрати і затрати на реалізацію продукції, то така собівартість називається комерційною. При господарському аналізі визначають собівартість одиниці продукції, а також усієї виробленої (товарної чи реалізованої) продукції. У сільському господарстві обчислюють загальну або середню С.п. певної галузі в масштабі району, області, зони. У промисловості розрізняють індивідуальну й галузеву С.п. Індивідуальна собівартість характеризує витрати окремого підприємства на виробництво й реалізацію продукції. На її рівень впливають конкретні умови виробництва на даному підприємстві. Галузева собівартість показує середні у галузі витрати на

виробництво та реалізацію продукції. У ринковій економіці на С.п. впливає конкуренція. Це означає, що при зниженні собівартості враховують особливості попиту споживача, якість продукції, наявність однорідних товарів у конкурентів. У ряді випадків підприємство вдається до підвищення собівартості шляхом використання дорожчих матеріалів, додаткових затрат, пов'язаних з новою модифікацією виробу тощо. Доцільність таких витрат виправдовується намаганням залучити нових покупців. Зниження С.п. виступає головним засобом зростання прибутку підприємства.

Соціалізм *(від лат. socialis — суспільний)* — суспільний лад, економічною основою якого є суспільна власність на засоби виробництва. Поняття С. виникло в XV—XVI столітті і втілювало мрію трудящих про суспільство соціальної справедливості. Соціалісти вважали, що шлях до такого суспільства — не через приватну, а суспільну власність Спочатку С. розглядався його прихильниками як суспільство суцільної зрівнялівки у розподілі і споживанні. Наприклад, соціаліст Томазо Кампанелла писав, що в місті Сонця всі носять однаковий одяг. Жінкам заборонялось навіть мати різні зачіски. Далі ідея С. була розвинута в працях основоположників марксизму-ленінізму, в програмних документах комуністичного і соціал-демократичного руху. Практично до побудови С. приступили після перемоги Жовтневої революції в Росії (потім в СРСР), а після другої світової війни у ряді країн Східної Європи, Азії, на Кубі. Практика спиралась в основному на модель адміністративно-командного С., яка ігнорувала економічні методи управління, заперечувала таку могутню рушійну силу, як вільна конкуренція. Монополія державної власності неминуче вела до дефіциту товарів і послуг, до ігнорування досягнень науково-технічної революції, низької продуктивності праці. Не було справжніх економічних стимулів до збільшення номенклатури, асортименту і якості продукції. Це знижувало привабливість С. Події у Радянському Союзі, в країнах Східної Європи показали, що той С., який несе дефіцит, — не має підтримки більшості населення. Сьогодні соціалісти ведуть мову про пошуки нової моделі, яка поєднувала б переваги ринкової економіки з перевагами С. (досвід КНР, В'єтнаму). Ідеї С. зберігаються в широкому соціал-демократичному русі, їм співчувають мільйони трудящих. Про це свідчать вибори в Європейський парламент, у Польщі, Угорщині та інших країнах, в т.ч. до Верховної Ради України у 1994 році.

Соціальна політика — політика спрямована на підвищення добробуту населення на основі прискореного розвитку соціальної сфери, активного сприяння соціальних факторів у зростанні і підвищенні ефективності економіки. Зміст С.п. в Україні викладений в доповіді Президента України про основні засади економічної та соціалістичної політики (11 жовтня 1994 р.). В ній відзначається, що С.п. має бути адекватною стану економіки, сприяти виходу з кризи, забезпечувати задоволення мінімально необхідних стандартів життєвого рівня населення. Весь комплекс заходів С.п. спрямовується на збереження та відтворення трудового потенціалу народу, утвердження необхідної мотивації продукуючої праці, запобігання масовому безробіттю. Основними напрямами С.п. в Україні є

створення необхідних умов для підвищення кожним трудівником свого добробуту за рахунок особистого трудового вкладу, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць, фахової перепідготовки осіб, що втратили роботу; проведення глибокої пенсійної реформи, що буде забезпечувати справедливу систему пенсійних виплат з урахуванням трудового вкладу особи; створення адресної допомоги в грошовій та натуральній формах; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства, його ефективному використанню та примноженню; запобігання комерціалізації, забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури; широка підтримка сім'ї, материнства та дитинства; проведення активної екологічної політики.

Соціальна справедливість — міра рівності (нерівності) життєвого становища людей, класів і соціальних груп, що об'єктивно зумовлюються рівнем матеріального та духовного розвитку суспільства. Міра рівності виражається в матеріальних і духовних благах, які надходять у повне розпорядження людей. Але це не означає зрівнялівки у споживанні, а встановлення і дотримання для всіх чітко визначених критеріїв. Критеріями С.с. є вільний вибір господарської діяльності на основі визнання багатоманітності форм власності; створення однакових правил господарювання на засадах ринкової економіки. Це означає усунення різних цін на однакову продукцію і дію ринкової ціни, яка створює рівні умови реалізації продукції і послуг для всіх форм господарювання; рівне право одержувати винагороду за кількість і якість затраченої праці з урахуванням кінцевих результатів виробництва, незалежно від соціального походження, статі, національності; гарантію безплатного медичного обслуговування в певних межах; рівні умови для розвитку здібностей, що проявляються в існуванні рівних можливостей для виховання дітей, отримання членами суспільства загальної освіти і професійної підготовки за їх бажанням і здібностями; відсутність привілеїв і елітних умов життя для певних груп працівників, окрім дітей і жінок-матерів; гарантію допомоги людям, які опинилися у надзвичайній ситуації; усунення істотних відмінностей у рівні життя мешканців міста і села, а також населення різних регіонів; свободу пересування, вибору місця проживання. Перехід до ринкової економіки ставить ряд проблем щодо нового розуміння справедливості. Наприклад, раніше не допускалось банкрутство підприємств. Під гаслом „відносин товариського співробітництва" нерентабельні підприємства існували за рахунок рентабельних. Така „справедливість" не виправдала себе. В умовах ринкової економіки допускаються платні медицина та освіта. Все це формує у деяких людей відчуття несправедливості. Ринкова економіка проголошує правило: хочеш жити краще — заробляй. Кожному надається економічна свобода для підприємництва, в межах законодавства створюються умови для одержання високих доходів. Все це стимулює активну господарську діяльність, усуває зрівнялівку, ліквідовує утриманство. Але проблеми дотримання справедливості будуть існувати.

Соціальна сфера — одна з найважливіших сфер життя суспільства, охоплює інтереси всіх верств населення, відносини суспільства і особи, умови праці і побуту, здоров'я, відпочинку. С.с. вимагає значної уваги з боку держави, суспільства, особливо у плані наукового прогнозування й управління її розвитком. Важливу роль у цьому процесі відіграє система соціальних нормативів, які характеризують рівень реальних доходів, умови праці й побуту, ступінь підготовки й освіти різних соціальних груп. Оптимальний розвиток С.с. не можливий при залишковому принципі фінансування її потреб, що було характерним для колишнього СРСР. Така практика не викорінена й після здобуття Україною незалежності.

Спеціалізація *(від лат. specialis — особливий)* — форма суспільного поділу праці, виражена у поділі старих та формуванні нових галузей суспільного виробництва, а також у поділі праці всередині галузей. Розвиток ринкових відносин, зростання масштабів виробництва, науково-технічний прогрес — найважливіші фактори С., яка характерна для всіх галузей матеріального виробництва і невиробничої сфери. Найголовнішою ознакою С. є вид продукції. Залежно від виду продукції, окремих деталей, частини готових продуктів та окремих операцій технологічного процесу їх виготовлення, якщо вони виділяються в самостійні галузі, розрізняють 3 основні види С. Предметна С. є найпростішою і найпоширенішою. Полягає в зосередженні окремих видів і типорозмірів готової продукції на мінімальній кількості підприємств і галузей промисловості (автомобільні, тракторні заводи, взуттєві фабрики тощо). Подетальна передбачає, що підприємства виготовляють лише окремі частини, агрегати, вузли або деталі виробів. Подетальну С. здійснюють залежно від матеріалу, з якого виготовляють вироби (метал, пластмаси), або від характеру виробів (стандартні, нормалізовані, спеціальні). Технологічна С. полягає в тому, що на підприємстві виконують лише окремий технологічний процес (ливарне, ковальське виробництво).

Спілка — товариство з необмеженою кількістю учасників, мета якого сприяти їх промислу чи господарській діяльності засобами колективного виробництва; учасники не несуть особистої відповідальності за її зобов'язання. Членами С. можуть бути фізичні та юридичні особи на підставі письмової заяви з моменту внесення у список учасників. Основні видатки: закупівельні — здійснюють оптові закупівлі товарів; кредитні — надають пільги на кредити і проведення інших банківських операцій; товарні — займаються постачанням сільськогосподарськими товарами, заготівлею, збутом і реалізацією сільськогосподарської продукції; виробничо-збутові, будівельні — ведуть будівництво житлових будинків з наступним їх використанням членами С. Організація роботи С. покладена на правління, у складі якого повинно бути не менше двох осіб, обраних загальними зборами або контрольною радою і наділеними повноваженнями для керівництва справою і представництва . Основні обов'язки членів С. — сплата передбаченого статутом платежу, участь у погашенні боргу в разі банкрутства, якщо це передбачено статутом. Основні права учасників С.: використання майна; право на участь у прибутку, якщо він використовується для нагромадження; участь в

ліквідаційному прибутку відповідно з розмірами кредитів, внесених у С., або у рівних частинах для кожного учасника від можливих залишків майна; участь у загальних зборах.

Спільні підприємства — підприємства, об'єднання, інші організаційні, господарські одиниці, створені на основі вкладення капіталу двох або кількох суб'єктів світового господарства. С.п. є формою розвитку інтеграційних процесів у світовому господарстві. Створюються для спільного виробництва, збуту продукції, проведення науково-дослідних робіт, будівництва, технічних консультацій, технічного сервісу, надання транспортних, фінансових, страхових послуг, обслуговування у сфері побуту. Здійснюють господарську діяльність від свого імені на основі загальної власності в інтересах учасників, самоокупності та самофінансування. С.п. створюються на основі міждержавних, або міжурядових угод, чинного законодавства країни їхнього місцезнаходження. В межах С.п. партнери домовляються про поєднання матеріальних, фінансових ресурсів, використання кадрів, спільну діяльність у сфері виробництва чи послуг, спільний розподіл прибутку та ризик. С.п. розробляють та затверджують програми своєї діяльності, їхній прибуток розподіляється пропорційно дольовій участі учасників статутного фонду. Діяльність С.п. сприяє прискоренню будівництва нових підприємств, використанню нової технології і техніки у виробництві, випуску дефіцитних товарів, швидшому виходу на зовнішній ринок, скороченню імпорту.

Споживання — кінцева фаза суспільного відтворення, на якій суспільний продукт використовується для задоволення потреб людей. Розрізняють виробниче споживання — використання засобів виробництва для виготовлення певного продукту й невиробниче споживання, переважна частина якого становить особисте С. — використання людьми вироблених продуктів для забезпечення життєдіяльності і розвитку. Виробниче С. входить до процесу виробництва. Особисте С. забезпечує функціонування головної продуктивної сили — людини. І в цьому розумінні особисте С. є завершальним актом відтворення. Сьогодні одним із центральних завдань економіки України є забезпечення стійкого зростання С. населенням товарів та послуг. Держава забезпечує законодавче регулювання захисту прав споживачів, сприяє залученню широких верств громадськості для здійснення контролю над рівнем цін, асортиментом та якістю товарів.

Споживча вартість — корисність речі, її здатність задовольнити певну потребу людини, суспільства. Речі є С.в. незалежно від того, задовольняють вони безпосередньо особисті потреби людини чи служать їй як засоби виробництва, за допомогою яких створюються інші матеріальні блага. Сукупність С.в. входить до багатства суспільства. С.в. зумовлюють природні властивості речей, а також властивості, надані їм у результаті доцільної діяльності людини. С.в. є здебільшого продуктом праці, створюється конкретною працею. Частина споживчих вартостей дана природою (повітря, вода з природних джерел тощо). В міру розвитку науки і техніки люди відкривають нові властивості речей,

збільшують різноманітність С.в. Кожний товар обов'язково має С.в. Приймаючи форму товару, С.в. стає носієм мінової вартості. Але це відбувається за певних суспільних умов. Наприклад, пшениця завжди була зерновим продуктом, але лише за певних історичних умов вона стає товаром, носієм мінової вартості. Властивість товару як корисної речі взагалі, його фізико-хімічні та інші особливості вивчаються товарознавством. Економічна теорія розглядає С.в. з іншого боку, у зв'язку з проблемами ринкових відносин, маркетингу, зокрема розробкою нових товарів, задоволенням потреб покупців, стимулюванням збуту тощо.

Споживчий кредит — це продаж товарів і послуг безпосередньо споживачем з розстрочкою платежу. Він надається торговими і промисловими підприємствами. За користування С.к. сплачується процент, який, як правило, вищий, ніж у інших видах позички. С.к. є в основному короткостроковим або середньостроковим. У зарубіжних країнах, як свідчить досвід, зростає заборгованість по споживчому кредиту. Збільшується питома вага затрат населення на його погашення. Наприклад, у США вона становить 15—16 процентів особистих доходів населення. В деяких країнах Заходу прискорений розвиток С.к. пов'язаний з труднощами реалізації товарів. Але в цілому споживчий кредит допомагає населенню у придбанні товарів тривалого користування. До 90-х років С.к. існував в Україні. В основному він поширювався на товари тривалого користування (телевізори, холодильники, пральні машини тощо). Як правило, для продажу через С.к. пропонувались товари, які були в магазинах. Товари підвищеного попиту не пропонувались (наприклад, автомобілі).

Спосіб виробництва — спосіб добування матеріальних благ (засобів виробництва і предметів споживання), необхідних для життя й розвитку суспільства. Складається із продуктивних сил і виробничих відносин. Продуктивні сили як сукупність засобів виробництва та людей, що приводять їх в дію, визначають зміст С.в., показуючи рівень розвитку суспільства, ступінь оволодіння людиною силами природи. Саме вони мають провідний характер щодо розвитку виробничих відносин. Виробничі відносини, що становлять відносини людей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, в свою чергу активно впливають на розвиток продуктивних сил, прискорюючи або гальмуючи їхній розвиток. Не так давно С.в. розглядали тільки як єдність і взаємодію продуктивних сил, що знаходяться на певному рівні розвитку, і даного типу виробничих відносин. Таке визначення по суті заперечувало існування змішаної економіки, не допускало існування багатоманітності форм власності. Вважалось, наприклад, що соціалістичні (тобто колективні, суспільні) форми господарювання обов'язково вимагають ліквідації у суспільстві приватної власності на засоби виробництва. Надбудова повинна була виражати економічні інтереси тільки одного пануючого класу (наприклад, класу капіталістів). Але сучасний досвід розвитку людства довів, що можливе існування громадянського суспільства, яке базується на такому С.в., в якому можливі різні форми

господарювання. Це дає можливість перейти від вивчення формаційної економічної теорії до вивчення екномічної теорії змішаного С.в.

Спосіб життя — життєдіяльність людей у суспільстві, в т.ч. окремого індивіда, сім'ї, соціальної верстви класу, народності. Основними сферами С.ж. є праця і відповідні умови праці, розвиток освіти, охорони здоров'я, побутового обслуговування, економічна безпека тощо. Основним критерієм С.ж. є рівень життя. Згідно з класифікацією ООН Україна за цим показником займала на початку 1994 р. 45 місце у світі. Визначальною сферою С.ж. є характер участі у трудовій діяльності, який у свою чергу визначається змістом та умовами праці, рівнем професійної підготовки тощо. Важливе значення у формуванні того чи іншого С.ж. має право людини на працю та реалізацію цього права. У розвинутих країнах Заходу значна кількість людей позбавлена цих ознак С.ж. Звідси — нестійкість матеріального становища людей, їх невпевненість у завтрашньому дні, відповідні уклад життя, спрямованість думок, прагнень та ін.

Ставка процента — ціна, що сплачується за використання грошей, відсоток від кількості позичених грошей, розмір плати за користування позиченими коштами. С.п. переважно обчислюється у процентах до суми кредиту з розрахунку користування кредитом протягом року. Її джерелом є дохід, який отримує боржник від використання кредитних коштів. Сума плати за користування кредитом включається у виробничі затрати. С.п. має два різновиди: ставка кредит-процента і ставка дебет-процента, що відповідають двом видам діяльності банків — зберігання вкладів і надання позичок. Зберігання вкладів дає процент-доход, отримуваний за кожні 100 грошових одиниць, вкладених у банк. А процент-кредит — плата, що стягується банком за надання позички. Її розміри залежать від величини кредиту, строку його використання, встановленої процентної ставки, видів кредитів і боржників та їх надійності, економічної кон'юнктури і коливання попиту на кредит. Під впливом взаємодії різноманітних факторів формуються середні ставки процентів в окремих секторах фінансового ринку: ставки банківського позичкового і депозитного проценту, облігаційних державних і недержавних позик, ставок споживчого і міжбанківського проценту. За способами визначення С.п. встановлюється як: а) плаваюча на середньо- і довгострокові кредити, розмір якої не фіксується на весь строк кредиту, а періодично переглядається через узгоджені між кредитором і позичальником проміжки часу так, щоб утворювати середній процент з урахуванням темпів інфляції; б) технічна, отримувана на основі спеціальних розрахунків одного чи кількох банків; в) облікова, яку стягує банк за авансовані грошові суми шляхом купівлі (обліку) векселів, цінних паперів (купонів, акцій, облігацій), інших довгострокових зобов'язань до настання строків оплати по них; г) офіційна, яку застосовує центральний банк у його операціях з комерційними банками та іншими кредитними інститутами при купівлі (обліку) державних короткострокових зобов'язань (казначейських векселів) і переобліку приватних комерційних векселів. Зміни С.п. за різними видами позичок і

депозитними операціями широко використовуються державою і банками для регулювання грошового обігу, кредитного ринку, а через них і для регулювання економічного розвитку. Зокрема, підвищення ставки облікового процента підносить вартість кредиту і зумовлює обмеження масштабів грошового обороту, скорочує кредитні операції і, як наслідок, веде до обмеження й придушення інфляційного процесу та уповільнення економічного зростання. І, навпаки, зниження С.п. стимулює розвиток кредитних операцій, збільшує платоспроможний попит і сприяє розвитку економіки. Державне регулювання С.п. впливає на стан всього фінансового ринку, перерозподіл вільних заощаджень і формування джерел покриття бюджетного дефіциту. Водночас регулювання процентних ставок споживчого кредиту дозволяє оптимізувати вирішення соціальних проблем і збалансувати споживчий товарний ринок.

Ставка процента номінальна і реальна — ціна, що сплачується кредитору позичальником за надані йому у користування позичені кошти: відсоток від кількості позичених грошей в умовах відсутності інфляційного процесу. За наявності інфляції існує різниця між грошовою (номінальною) і реальною ставками процента. Номінальна ставка — просто відсоткова ставка, виражена у незмінних грошових одиницях або з поправкою на інфляцію. Реальна ставка дорівнює номінальній за мінусом рівня інфляції і означає захист позиченого капіталу від інфляційного знецінення. За всіх інших рівних умов, величина реальної ставки прямо пропорційна розміру номінальної і обернено пропорційна рівню цін на основні засоби виробництва, предмети споживання й послуги. Як правило, вона повинна бути позитивною, тобто складатися з індексу інфляційного процесу плюс як мінімум ще 3—4% і розраховуватися на основі спеціальних індексів суми цін на основні товари за певні періоди (рік, місяць) з урахуванням регіональних особливостей і специфіки товарів та послуг. Будучи основою кредитного договору, реальна ставка процента може включати: а) спеціальні умови позички, за якими передбачається перерахувати платежі за даною угодою у вказаній валюті, що є стабільною протягом усього строку позички; б)встановлення конкретно визначеного еквіваленту; в) прирівнення кредитних платежів до вартості золота; г) встановлення „плаваючої" процентної ставки, яка складається із суми середнього процента без урахування інфляції і величини інфляційного зростання цін.

Стагнація в економіці *(від лат. stagnum — болото, стояча вода)* — застій у виробництві, торгівлі та інших галузях народного господарства. Причинами стагнації виступають криза економічна в різних проявах (циклічна, структурна), ігнорування об'єктивних економічних законів, руйнування народногосподарського комплексу, порушення економічних зв'язків між галузями народного господарства, допущення помилок у керівництві господарством та ін.

Стагфляція *(від стагнація + інфляція)* — застійний стан виробництва, торгівлі, високий рівень безробіття, які супроводжуються одночасним зростанням цін (інфляцією). У той або інший період С. здатна охопити економіку будь-якої країни чи навіть групи країн. У 1992—1994 рр. не

уникла С. і економіка України. Традиційно кризові процеси в економіці промислово розвинених країн зумовлювали скорочення споживання та відповідне зниження цін на товари й послуги. Проте в сучасних умовах зміни у відтворювальному процесі зумовили появу нових ознак. З одного боку, підприємці отримали можливість регулювати масштаби виробництва, зберігаючи і підвищуючи при цьому загальний рівень цін. З іншого боку, антикризові заходи урядів, управління попитом призводять до зростання видатків держави на соціальні потреби. Для фінансування структурних зрушень в економіці все ширше використовуються засоби податкової й бюджетної політики. Все це загалом призводить до збільшення бюджетного дефіциту, зростання емісії і загальної маси неотоварених грошових знаків. Як наслідок, спад виробництва супроводжується невпинним зростанням цін.

Статутний фонд спільних підприємств — сума вкладів його учасників, призначена для забезпечення діяльності підприємств. Може поповнюватися за рахунок прибутків від господарської діяльності, а при необхідності — за рахунок додаткових внесків учасників. Вклади вносяться у грошовій формі. Вклад учасників України вноситься у карбованцях, а вклад іноземного компаньйона — валютою за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу. При взаємній згоді учасників у рахунок їхніх вкладів до С.ф. с.п. можуть бути занесені товарно-матеріальні цінності: будівлі, споруди, устаткування тощо, а також інші майнові права у тому числі на використання винаходів „ноу-хау". Для оцінки товарно-матеріальних цінностей, що вносяться до С.ф.с.п., створюється комісія з учасників підприємства. Оцінка матеріальних цінностей, що вносяться у С.ф.с.п., робиться у договірних цінах з урахуванням цін світового ринку. За ухвалою Ради засновників вклади учасників мають здійснюватися у формі часткових або одноразових внесків. Рада засновників може спеціальною постановою прийняти ухвалу про збільшення або зменшення статутного фонду. Збільшення розміру цього фонду здійснюється пропорційно паям учасників в статутному фонді за рахунок додаткових внесків або резервного фонду. Кожен учасник має право на повне або часткове передання свого паю третій особі. Для цього потрібна письмова згода іншого (інших) учасника (учасників).

Стимули до праці — фактори, які виражають економічні відносини щодо залучення людей до трудової діяльності певних економічних результатів. Для з'ясування механізму стимулів до праці необхідно визначити, хто стимулює, спонукає, кого спонукають до праці (як правило, їх називають суб'єктами стимулювання), заради чого (об'єкт стимулювання), чим спонукають до праці (форми заохочення працівників і підприємств). С.до п. виконують ряд важливих функцій: забезпечення конкретних виробничих завдань (збільшення обсягу виробництва, досягнення певної якості продукції та ін.), сприяють поєднанню та реалізації економічних інтересів між учасниками виробництва; виступають важливим важелем у руках держави, підприємців для підвищення ефективності виробництва. Існують матеріальні та моральні С.до п. Матеріальні виражають відносини,

пов'язані з залученням працівників до трудової діяльності на основі дотримання економічного зв'язку між виконанням тих чи інших умов, реалізації економічних інтересів і розподілом доходів, ресурсів, які надаються окремим особам або колективам підприємств та їх підрозділів. Моральні стимули — внутрішні спонукання до праці, які діють без норм і розрахунку на матеріальну винагороду. Властиві при виконанні деяких громадських обов'язків, на добровільних роботах при наданні допомоги державним і громадським організаціям у благоустрої території та ін.

Стимулююча і стримуюча фіскальна політика — об'єктивна сукупність грошових відносин, що відображають процес розподілу і перерозподілу частини вартості валового суспільного продукту для потреб розширеного відтворення в умовах змінюваної кон'юнктури і циклічних коливань економічного зростання. Передбачає систему державних заходів у вигляді сукупності форм, методів і засобів акумулювання фінансових коштів для потреб органів державної влади і механізм позитивного впливу на розвиток суспільного виробництва, вдосконалення його галузевої й територіальної структури з метою усунення диспропорцій, заохочення людей до праці і підвищення їх трудової активності. Основними інструментами здійснення С.і с.ф.п. стали, з одного боку, система платежів юридичних і фізичних суб'єктів господарювання до державного бюджету, з іншого — система бюджетного фінансування, сукупність податкових пільг, що розширюють можливості для ефективного інвестування грошових коштів у розвиток і вдосконалення виробництва, а також санкцій, які посилюють матеріальну відповідальність суб'єктів господарювання за кінцеві результати своєї діяльності. Нормальний процес економічного зростання і швидко змінювані суспільні потреби зумовлюють нерівномірність розвитку одних галузей та територій і відставання інших, що веде до зростання диспропорцій і кризових явищ. Завданням стимулюючої фіскальної політики в таких умовах стає проведення певного вартісного розподілу грошових коштів для активного сприяння ефективному використанню факторів виробництва, регулювання вартості продукції, забезпечення умов для здійснення режиму економії й досягнення кращих результатів діяльності.

Стримуюча функція фіскальної політики дозволяє регулювати темпи зростання економіки на ранній стадії диспропорцій, охарактеризованих як „перегрів економіки", тобто регулювати темпи зростання окремих господарських сфер, галузей або територій для усунення виявлених диспропорцій і своєчасного приведення їх стану у відповідність з потребами суспільства.

С.і с.ф.п. суперечила засадам адміністративно-командної системи, тому довгий час розцінювалася як витвір буржуазних економістів, що застосовується для подолання так званих перманентних кризових процесів капіталістичного суспільства. Сьогодні очевидність потреб у проведенні динамічної С.і с.ф.п. не викликає сумнівів. Держава на її основі здатна реально впливати на темпи зростання ринкових засад у

виробничо-господарському житті, сприяти розвиткові підприємництва. Крім регулювання стимулюючих ставок податку, дана політика передбачає цілий комплекс інших заходів і механізмів стимулювання або стримування темпів економічного зростання у тих чи інших умовах. Вона включає використання митних зборів, збалансованої грошово-кредитної політики, вдосконалення бюджетної системи, валютне регулювання, страхування тощо

Стихійний характер економічного розвитку — такий процес розвитку, коли в економічній діяльності не враховують об'єктивних економічних законів, ігнорують їх причинно-наслідкові зв'язки, не застосовують потрібних засобів для подолання об'єктивних суперечностей. С.х.е.р. здійснюється поза контролем суспільства, його органів управління, призводить до непередбачуваних економічних наслідків, які часто-густо діють із значною руйнівною силою, перешкоджають у досягненні запланованих цілей, призводять до несподіваних результатів. Наприклад, у 1992 році Україна вслід за Росією почала впроваджувати так звані вільні ціни. В умовах соціальної ринкової економіки такі ціни є могутнім стимулом розвитку виробництва, важливим орієнтиром розв'язання структурних перетворень. Але об'єктивні закони (особливо закони вартості, попиту та пропозиції) обумовлюють перехід до вільних цін лише в умовах усунення монополії державної власності, проведення приватизації, створення умов для конкуренції. Це було проігноровано. Відбувся стихійний процес, який призвів до шаленого зростання цін, різкого падіння виробництва, до зупинення багатьох підприємств. Усунення С.х.е.р. вимагає пізнання економічних законів, створення ефективного механізму їх використання. Виявлення об'єктивних економічних суперечностей та шляхів їх подолання послужить передумовою того, що основні заходи економічного розвитку будуть мати усвідомлений, планомірний зміст, а наслідки їх застосування — передбачуваний характер. Важливою умовою такого розвитку є наявність кваліфікованих, досвідчених кадрів в економічному управлінні, базування правового законодавства на знанні економічних законів.

Страхові компанії (товариства) — організації, що займаються страховими операціями, відшкодовують на певних умовах збитки юридичних та фізичних осіб. Кошти для цього нагромаджуються за рахунок страхових внесків. У країнах з соціальною ринковою економікою існує два типи страхових компаній. Перший —"страхові кооперативи", метою яких є формування за рахунок членських внесків централізованого фонду для компенсації збитків членів організації. Організації другого типу створюються на основі договірних відносин з бажаючими вступити до С.к. Страхове відшкодування, як правило, виражається у грошовій формі. Іноді страхувальник резервує за собою право замість сплати збитків відновити або замінити пошкоджену або знищену річ. Загальною межею платіжного зобов'язання страхувальника визначається страхова сума, при досягненні якої він звільняється від будь-яких дальших платежів, хоча термін страхування не закінчився, і навіть якщо протягом періоду, що залишився, мали місце нові страхові випадки.

Структура виробництва — якісне розчленування і кількісна пропорційність суспільного процесу виробництва. Як цілісна система, що перебуває у процесі постійного розвитку, С. в. сформувалася у період машинної стадії капіталізму. В її основі лежить суспільний поділ праці Розрізняють галузеву, загально-економічну, територіальну і соціально-економічну структури виробництва. Галузева С. в. — це групування підприємств на галузі, підгалузі і види виробництв. Галузь — група підприємств, що випускають однорідну або споріднену продукцію (наприклад, машинобудування, легка промисловість), які, в свою чергу, діляться на дрібніші підгалузі і види підприємств. Рівень розвитку галузевої С. в. є важливим показником розвитку продуктивних сил. У США, наприклад, нараховується близько 700 галузей і підгалузей, в Україні — біля 300. Загальноекономічна (відтворювальна) С.в. розглядається як пропорційність між натурально-речовими і функціональними частинами суспільного продукту — між фондом заміщення матеріальних витрат виробництва і чистим продуктом (національним доходом), між фондом нагромадження і фондом споживання, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, між виробничою і невиробничою сферами. У співвідношенні цих частин процесу відтворення важливо забезпечити пропорційність, яка залежить від типу відтворення — екстенсивного чи інтенсивного. Територіальна С.в. характеризується розміщенням виробництва в окремих регіонах країни. Соціально-економічна структура характеризується соціальним та професійно-кваліфікаційним складом населення, співвідношенням різних верств за формами власності, рівнем життя і т. ін.

Структурні кризи — кризове явище нециклічного характеру, зумовлене збоями в механізмі державного регулювання економікою у національних рамках і на міжнародній арені. С. к. мають ряд спільних рис: довготривалість, посилення диспропорцій економіки шляхом недовиробництва або надвиробництва продукції та послуг, охоплення життєво важливих для відтворення суспільного продукту сфер і галузей економіки, негативний вплив на загальногосподарську ситуацію в країні. До С. к. відносять енергетичну, сировинну, продовольчу, екологічну, валютно-фінансову кризи, які мають, як правило, різне походження і форми прояву.

В Україні у першій половині 90-х років XX ст. виявились майже всі види С.к. Причини їх у відсутності чіткої політичної і соціально-економічної стратегії розвитку України; хаотичному руйнуванні планово-адміністративної системи управління без адекватного заміщення їх ринковими механізмами та інфраструктурою; розпаді союзного народногосподарського комплексу та несформованості механізму функціонування самостійної економіки України; спотвореному формуванні ринкової економіки шляхом механічного перенесення досвіду інших країн на національний грунт; відсутності надійного державного регулювання; безкарному розпродажі і привласненні національного надбання, криміналізації господарської діяльності, зрощуванні

держапарату з тіньовими структурами; відсутності господарського механізму функціонування змішаної економіки.

Сукупна пропозиція— маса виготовлених продуктів, які знаходяться на ринку або можуть бути туди доставлені. Це — запаси товарів, які відповідають попиту, а також маса товарів, яка може бути доставлена на ринок з урахуванням можливостей виробництва та доставки в пункти, де є попит на них. С.п. зумовлена рівнем розвитку суспільного виробництва, оскільки ним визначаються розміри товарів, які задовольняють попит. Із збільшенням масштабів виробництва, поліпшенням просування товарів на ринок збільшуються потенційні можливості пропозиції товарів. С.п. знаходиться в єдності з сукупним попитом. Через механізм відхилення цін від вартості здійснюється дія закону вартості як регулятора ринкового господарства. Відповідність С.п. сукупному попиту встановлюється через механізм ринкового господарювання шляхом переливу капіталу і робочої сили з однієї галузі в іншу, а також через механізм конкуренції. Це призводить до встановлення пропорцій суспільного виробництва. Зміна сукупного попиту і його структури призводить до відповідних змін С.п.

Сукупний попит — маса існуючих суспільних потреб ринкового господарства, які зумовлюються і обмежуються наявними грошима покупців; представлені на ринку платоспроможні потреби на товари. Формується під впливом розвитку виробництва, рівня доходів суб'єктів ринкового господарства, а також соціальних, національних, географічних та інших умов. С.п. є дійсним (всі платоспроможні потреби), реалізованим (фактична сума проданих товарів) і незадоволеним (частина представленої на ринку потреби, яка не була задоволена). Якщо розглядати С.п. в межах певних територій, то він представлений макропопитом. Якщо розглядати попит окремих покупців, соціальних груп, сімей, то він представлений як мікропопит. У ринковому господарстві попит активно впливає на розвиток виробництва, визначаючи його обсяг і структуру. С.п. завжди перебуває в єдності з сукупною пропозицією. Відповідність його сукупній пропозиції встановлюється через механізм ринкового ціноутворення шляхом переливу капіталу і робочої сили з однієї галузі в іншу, а також через механізм конкуренції та державного регулювання. Це призводить до встановлення пропорцій суспільного виробництва. Зміна сукупного попиту і його структури призводить до відповідних змін сукупної пропозиції.

Сукупний працівник — сукупність працівників, які беруть участь у виробництві матеріальних благ і послуг. Це по суті комбінований робочий персонал, необхідний для створення певної споживчої вартості. С.п. можна розглядати не тільки на рівні мікроекономіки, але й на рівні макроекономіки, враховуючи структуру народного господарства певної країни. С.п. є важливим елементом продуктивних сил суспільства, який характеризує відношення людини до сил природи. Разом з тим С.п. має певну соціально-економічну форму, яка пов'язана з формами власності на засоби виробництва. У структурі С.п. слід розрізняти персонал, що виконує функції простої праці, а також функції, які відособились від

комбінованого складного процесу виробництва; основний виробничий персонал, який безпосередньо впливає на предмет праці, і допоміжний персонал, що функціонує у процесі виробництва, але не впливає прямо на предмет праці, а лише сприяє основному виробництву, наприклад, здійснює ремонт устаткування; персонал, зайнятий дослідним виробництвом, працює у науково-дослідних і проектних підрозділах; персонал, що забезпечує загальні умови праці (пожежна охорона, прибирання приміщень і т.ін.); управлінський персонал. Нарешті, у складі С.п. слід враховувати персонал, що виконує функції відтворення робочої сили: працівники медичних установ, спортивних організацій, дитячих закладів та ін.

Сукупний суспільний продукт — сукупність створених матеріальних благ за відповідний період часу. Визначається як сума валової продукції галузей матеріального виробництва: промисловості, сільського, лісового господарства, будівництва, вантажного транспорту, зв'язку (у тій частині, що обслуговує матеріальне виробництво), торгівлі і громадського харчування, матеріально-технічного забезпечення, заготівлі сільськогосподарських продуктів, а також інших галузей матеріального виробництва. За матеріально-речовим складом С.с.п. поділяється на засоби виробництва і предмети споживання. За вартістю — на вартість спожитих засобів виробництва (перенесена вартість) і новостворену вартість. Певна частина С.с.п. створюється в особистому підсобному господарстві колгоспників, робітників і службовців. У С.с.п. багато разів відображаються затрати минулої і живої праці, що мали місце на стадіях суспільного виробництва. Отже, у С.с.п. існує повторний рахунок вартості. Це зумовлено тим, що С.с.п. включає увесь внутрігалузевий і міжгалузевий оборот продукції. Економічно повторний рахунок є необхідністю і відображає справжні процеси і відносини між учасниками виробництва різних галузей народного господарства в умовах сучасного розвинутого суспільного поділу праці. Отже, С.с.п. є лише загальним, валовим результатом різних процесів суспільного виробництва, що здійснюється численними підприємствами і господарствами різних галузей матеріального виробництва.

Сукупні величини (агрегати) — термін, що використовується в економічній науці для характеристики ряду загальноекономічних показників, таких, як валовий національний продукт (ВНП), національний доход (НД), кінцевий продукт (КП) та інших. Наприклад, об'єднання всіх цін на окремі товари і послуги в рівень цін, а також об'єднання всієї рівновеликої кількості товарів в реальний обсяг національного виробництва називається агрегуванням, а об'єднані ціни (рівень цін) та об'єднані рівновеликі кількості товарів (реальний обсяг національного виробництва) називаються сукупностями або агрегатами.

Сукупності, сукупні величини — множина елементів, якій притаманні деякі спільні властивості, істотні для їх характеристики. Розрізняють генеральну та вибіркову сукупності. Генеральна сукупність — це вся сукупність реально існуючих об'єктів чи явищ суспільного життя. Вибіркова сукупність — це сукупність одиниць, відібраних за певними правилами.

Суспільна (ринкова) вартість — втілена й уречевлена в товарі абстрактна праця, один із найважливіших факторів визначення ринкової ціни. Величина суспільної (ринкової) вартості визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу і змінюється прямо пропорційно до кількості часу, затраченого на виробництво товару, і обернено пропорційно до продуктивності праці. Вартість виявляється у міновій вартості, при порівнянні одного товару з іншим. В умовах ринкової економіки суспільна (ринкова) вартість формується в конкурентній боротьбі при наявності рівноваги між попитом і пропозицією.
На сучасному етапі економічної теорії у деяких країнах СНД при визначенні ринкової вартості відбуваються значні зміни. Деякі економісти називають їх революцією у теорії вартості. Сьогодні одержав широкого розповсюдження новий підхід до розв'язання питання про вартість — аналіз граничної корисності. Головна його ідея в тому, що вартість (цінність) визначається ступенем корисного ефекту (див. Концепція граничної корисності).

Суспільно-економічна формація — історичний тип суспільства, в якому якісно визначеній економічній системі відповідають соціальні, політичні, правові, культурні, національні та інші відносини. Поняття С.-е.ф. вперше сформулював К.Маркс. Зміна С.-е.ф. утворює закономірний процес поступального розвитку людської цивілізації. Згідно з класифікацією А.Тофлера розвиток С.-е.ф. здійснюється в межах аграрно-ремісничої, індустріальної та інформаційної цивілізації. В основі кожної з них лежить певний технологічний спосіб виробництва (єдність продуктивних сил і техніко-економічних відносин), що ґрунтується відповідно на ручній, машинній та автоматизованій праці. Розрізняють п'ять С.-е.ф.: первісно-общинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну і комуністичну. Кожна з них є єдністю базису і надбудови. Базисом С.-е.ф. є суспільний спосіб виробництва, що складається з продуктивних сил і економічних відносин. Останні поділяються на техніко-економічні (відносини спеціалізації, кооперації, комбінування, концентрації виробництва та ін.) і виробничі (відносини економічної власності), які розвиваються з приводу привласнення людьми різноманітних об'єктів власності (засобів праці, робочої сили, інтелектуальної власності тощо), у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні). Економічний базис у кінцевому підсумку визначає соціальні, політичні, правові та ін. надбудовні відносини. У той же час кожна із цих підсистем на певному проміжку часу може бути визначальною відносно економічної системи. В цілому між елементами суспільного способу виробництва та надбудовними відносинами відбувається діалектична взаємодія, у процесі якої причина і наслідок міняються місцями. Розвиток С.-е.ф. здійснюється відповідно до всезагальних (властивих всім формаціям), загальних (декільком), специфічних (одній формації), та стадійних (діють протягом певного періоду існування окремої формації) економічних законів. Розвинуті країни світу пройшли перший етап розвитку інформаційної цивілізації, у той час як країни СНД, в т.ч. Україна, знаходяться на етапі індустріальної цивілізації. Лише окремі сторони технологічного способу виробництва в Україні належать до інформаційної цивілізації.

Суспільний поділ праці — сукупність різних видів виробничої діяльності. Світовий поділ праці — основна форма суспільного виробництва, існує в різних формах, що відповідають рівню розвитку продуктивних сил і характеру виробничих відносин. Світовий поділ праці ділиться на загальний, що означає поділ суспільного виробництва на крупні роди (промисловість, землеробство, транспорт тощо); частковий — поділ родів на види, підвиди; одиничний — поділ праці всередині підприємства відповідно до технологічного процесу і його організації. Поряд з цим існує професійний поділ праці, тобто спеціалізація працівників; територіальний —спеціалізація виробництва в межах однієї країни, економічних районів; міжнародний — спеціалізація окремих країн у випуску певних товарів. С.п.п. — один з головних чинників розвитку знарядь праці, технології та організації виробництва. Шляхом С.п.п. досягається обмін трудовою діяльністю, в результаті чого працівник певного виду конкретної праці отримує можливість використовувати інші потрібні йому вироби. Генезис С.п.п. включає три етапи. Це — виділення скотарських племен, відокремлення ремесла від землеробства, відособлення торгівлі. Цей напрям еволюції С.п.п. сприяв зростанню продуктивних сил, створив матеріальні передумови для регулювання обміну, виникнення приватної власності і поділу суспільства на класи, розмежування між містом і селом, фізичною та розумовою працею тощо. Під впливом науково-технічного прогресу, розширення сфери взаємодії людини з природою, відбувається постійне поглиблення С.п.п., що виявляється у розвитку спеціалізації виробництва, в т.ч. галузевої, міжгалузевої, предметної, подетальної, агрегатної, технологічної. Про загальний рівень розвитку С.п.п. в Україні свідчить структура її національного доходу на початку 90-х років XX ст. Зокрема, частка промисловості становила 43%, сільського господарства — 28%, будівництва — 11%, зовнішньої торгівлі — 6%, зв'язку і транспорту — 5%, інших сфер економіки — 7%. Це характеризує Україну як індустріально-аграрну державу, яка має резерви та повинна орієнтуватись на проведення суттєвих структурних зрушень у суспільному виробництві на основі розвитку С.п.п.

Суспільні або соціальні блага — різновидність благ, які характеризуються спільним використанням їх різними суб'єктами діяльності. В умовах соціальної ринкової економіки вони виступають як певні види товарів і послуг, властивості яких протилежні властивостям товарів індивідуального споживання. Суспільні блага неподільні, вони складаються з таких великих одиниць, що не можуть бути продані індивідуальним покупцям, на них не поширюється принцип винятковості, тобто не існує ефективних способів усунення індивідів від користування перевагами суспільних благ, як тільки ці блага виникають. Переваги від товарів індивідуального споживання базуються на їх купівлі, переваги ж від суспільних благ суспільство отримує в результаті їх виробництва. Люди можуть використовувати переваги якогось продукту, не несучи ніяких витрат на його виробництво. Це явище отримало назву „проблема фрірайдера". Для того, щоб суспільство могло користуватись такими благами та послугами, їх наявність повинна забезпечувати

держава за допомогою системи податків. На відміну від товарів індивідуального споживання, які купуються у приватних підприємців на основі самостійних рішень індивідів, суспільні блага отримують через посередництво уряду на основі групових чи колективних рішень. Інакше кажучи, види і обсяги виробництва різних суспільних благ в демократичному суспільстві визначаються політичними методами, тобто шляхом голосування, вони являють собою питання державної політики. На основі прийнятих групових рішень ресурси із сфери виробництва товарів індивідуального споживання спрямовуються у виробництво суспільних (соціальних) благ. Вивільнення ресурсів із сфери виробництва товарів індивідуального споживання здійснюється шляхом оподаткування підприємств і домашніх господарств.

Суспільні фонди споживання — частина національного доходу, яка надходить членам суспільства в особисте споживання безплатно або на пільгових умовах понад винагороду за працю. В Україні склались два види С.ф.с.: фонди спільного задоволення потреб і фонди для непрацездатних. До С.ф.с. спільного задоволення потреб належать послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, дитячих ясел і садків, будинків інвалідів та людей похилого віку, дитячих будинків. Головною їх функцією є розвиток і підтримання здібностей населення, створення сприятливих економічних умов для розширеного відтворення народонаселення і робочої сили. Основними ознаками С.ф.с. спільного задоволення потреб є: незалежність кількості одержуваних благ від тривалості трудової участі, стажу роботи і величини зарплати; розподілення благ переважно у вигляді безплатних послуг; коштами розпоряджається держава або підприємство. Іншим видом С.ф.с. є фонди для непрацездатних, які спрямовуються на надання послуг особам похилого віку або тим, які втратили працездатність, а також особам, які навчаються стаціонарно в навчальних закладах: пенсії, допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, оплата відпусток у зв'язку з вагітністю та пологами, стипендії студентам, допомога дітям тощо. Головна функція даного виду С.ф.с. — створення сприятливих матеріальних умов для нормального відтворення народонаселення, робочої сили, підтримання звичайних умов життя, створених внаслідок особистої трудової діяльності. Основні ознаки фондів для непрацездатних: надання благ, пов'язаних з трудовою участю у минулому й майбутньому; у ряді випадків розмір коштів залежить від трудового стажу і величини заробітної плати: блага розподіляються у грошовій формі, переходять в особисту власність.

Суспільно необхідна праця — праця, затрачена на виробництво одиниці товару при суспільно нормальних умовах виробництва (середній або пануючий у суспільстві рівень техніки, середня продуктивність й інтенсивність праці і середня кваліфікація працівників), вимірюється суспільно необхідним робочим часом і служить для визначення величини вартості товару. Суспільно необхідний робочий час визначає та група підприємств, яка виробляє основну масу продукції. В умовах ринкової економіки формування суспільно необхідної праці відбувається під

впливом внутрігалузевої конкуренції. С.н.п. залежить також від співвідношення попиту і пропозиції. Якщо пропозиція товарів значно перевищує попит на них, то ціна товарів падає нижче вартості і частина праці не визнається ринком. Отже, така праця перестає бути суспільно необхідною. І навпаки, при перевищенні попиту над пропозицією визнається не тільки суспільно необхідна праця даного виробника, але він може одержати результат частини С.н.п. інших виробників.

Суспільно необхідний робочий час — час, потрібний для виготовлення споживчої вартості за наявних суспільно нормальних умов виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці. Затратами С.н.р.ч. на одиницю товару визначається величина його вартості. С.н.р.ч. не є величиною постійною. Вона залежить від продуктивності праці. Виявом прогресу суспільства є постійне зниження суспільно необхідного часу на основі зростання продуктивності праці. У практиці господарювання, як правило, С.н.р.ч. визначає група підприємств, яка виробляє основну масу даної продукції. Підприємства, на яких індивідуальний робочий час перевищує величину суспільно необхідного робочого часу, повинні вживати заходів до зменшення затрат часу, до усунення цієї невідповідності. Ігнорування цього неминуче веде до банкрутства підприємств. Неухильне зниження затрат робочого часу є одним з найважливіших факторів підвищення економічної ефективності виробництва.

Сфера послуг — сукупність галузей народного господарства, які безпосередньо обслуговують населення. Одна група галузей надає матеріальні послуги (громадське харчування, житлово-комунальне господарство, різні види побутового обслуговування та ін.). Друга група включає галузі, що забезпечують людей переважно духовними та іншими нематеріальними благами (освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво тощо). Особливість праці у сфері послуг полягає в тому, що вона має безпосередній вплив на людину як об'єкт її застосування. Процес виробництва багатьох послуг збігається з процесом їх споживання.

Тарифна система — сукупність нормативів, за допомогою яких держава регулює зміни рівня, а також рівень постійної частки заробітної плати робітників і службовців залежно від галузі і регіону країни, їх народногосподарського значення, а також в окремих галузях — залежно від виробництва, ознак кваліфікації, характеру й умов праці різних категорій працівників. Т.с. включає: тарифні ставки, тарифні сіт тарифно-кваліфікаційні довідники та районні коефіцієнти до заробітної плати. Всі ці елементи Т.с. затверджуються урядом з участю профспілок і державного комітету праці та соціальних питань. Т.с. постійно розвивається, час від часу переглядається з метою її вдосконалення і підвищення. Основні напрями вдосконалення Т.с.: підвищення долі тарифу у середньомісячній заробітній платі; забезпечення переваги в оплаті праці робітників і спеціалістів, які безпосередньо зайняті розробкою, виготовленням і обслуговуванням нової високопродуктивної техніки і технології; встановлення єдиного нормативу в оплаті праці робітників однієї професії, які виконують роботу одного рівня складності,

незалежно від галузі; вдосконалення системи доплат за шкідливість умов праці; введення різних надбавок до тарифної ставки залежно від рівня майстерності робітників; вдосконалення системи нормативів праці, перегляд і скасування застарілих нормативів; атестація керівників, спеціалістів і службовців.

Темпи економічного зростання — відносний показник, який характеризує результати і динаміку економічного розвитку, показує приріст виробленої за певний час у народному господарстві продукції порівняно з базовим рівнем. Визначається за формулою:

$$Ч = \frac{Ут - Уо}{Уо},$$

де Ч — темп економічного зростання, Уо і Ут — обсяги виробництва в період часу о і т відповідно. Т.е.з. можуть розраховуватись на основі сукупного суспільного продукту, національного доходу, валового національного продукту. Останній показник найбільш точно відображає динаміку і результати господарської діяльності усіх сфер і галузей економіки, в т.ч. сфери послуг без повторного врахування проміжної продукції. Показник Т.е.з. відображає також зміни рівня економічного розвитку. В цьому випадку він є узагальнюючим показником обсягів виробленої у народному господарстві продукції, зокрема валового національного продукту у розрахунку на душу населення у постійних цінах. Рівень Т.е.з. у тій чи іншій країні у різні часи визначається сукупністю факторів, серед яких головними є рівень освіти, кваліфікації робітників, розвитку техніки і технології, природні та кліматичні умови і т.ін. Усі інші фактори виробництва, у тому числі форма власності, економічна політика, господарський механізм, техніко-економічні відносини, психологічний і моральний стан працівників тощо впливають на Т.е.з. через зростання продуктивності та інтенсивності праці.

Тендери, міжнародні торги *(англ. tender, від tend — обслуговувати)* — конкурсна форма розміщення замовлень на закупку на світовому ринку обладнання або залучення підрядників для спорудження об'єктів, виконання інших робіт, включаючи надання інжинірингових (консультаційних, будівельних, технологічних, комплексних) послуг. Умови конкурсу оголошуються заздалегідь. Т. з участю національних фірм називаються внутрішніми. Замовник (покупець), який є організатором міжнародних торгів, запрошує потенційних продавців до участі в них з допомогою оголошення у відкритих джерелах інформації (відкриті торги) або шляхом спрямування інформації безпосередньо відомим йому фірмам та організаціям (обмежені, або закриті торги). Організації, зацікавлені взяти участь у торгах, надсилають замовникові офіційні тендерні пропозиції (тендери). Разом з пропозицією надсилається попередня гарантія місцевого банку або страхової компанії. Учасник, що виграв торги, з підписанням контракту надає замовникові гарантію (бонд) першокласного банку. Одночасно йому та іншим учасникам торгів повертаються попередні гарантії. Строк внесення пропозицій — три, а іноді й більше місяців. Конкурсна система забезпечує покупцеві найвигідніші комерційні умови, оптимальні строки виконання робіт або

надання послуг, можливість привернути найбільш конкурентоздатних постачальників й підрядників.

Теорія адаптивних очікувань *(від лат. adaptatia — пристосування)* — перший з двох варіантів тлумачення точок на графіку інфляції — безробіття („кривої Філіпса"), що показує існування стійкості зв'язків між рівнем безробіття й рівнем інфляції з позиції природного рівня. Другим варіантом є теорія раціональних очікувань. Суть Т. а.о. полягає в тому, що очікування майбутньої інфляції формується господарчими суб'єктами на підставі попередніх та існуючих рівнів інфляції, причому зміна цих очікувань відбувається дуже повільно. Теорію було розроблено американським вченим М.Фрідменом. Вона вибудована у руслі традиційних монетаристських та сучасних неокласичних концепцій. Т.а.о. передбачає можливість альтернативи інфляції і безробіття на незначний відрізок часу, відсутність такої альтернативи у довгострокових періодах. Тому будь-яка спроба держави знизити існуючий рівень безробіття не має достатніх обгрунтованих підстав і не може бути плідною.

Теорія економіки пропозиції — теорія, згідно з якою виникнення економічних криз зумовлене не змінами попиту, а змінами пропозиції внаслідок підвищення витрат на енергоносії, робочу силу і т.ін. Тому знижується продуктивність праці, підвищуються ціни на товари, хоча кількість їх зменшується. Результатом цих процесів є зниження темпів зростання виробництва і його обсягів. Внаслідок цього зростає кількість безробітних, знижується заробітна плата працівників; зменшується попит на кредити і гроші, оскільки при скороченні масштабів виробництва для його обслуговування потрібна їх менша кількість. Все це означає скорочення масштабів реальної економіки у порівнянні з її потенційними можливостями і виникнення кризи. На відміну від неокейнсіанських і монетаристських рекомендацій щодо оздоровлення економічної ситуації, прихильники Т. е.п. вважають, що поступово все збалансується само по собі, а довгострокові витрати і збитки суспільства від таких криз дуже незначні. Тому уряд не повинен втручатися у хід розвитку економіки. Т.е.п. має невелике коло прихильників і значно більше опонентів. В другій половині 70-х років XX ст. прихильники Т.е.п. у США разом з представниками монетаризму та інших течій неокласицизму розробили теоретичну платформу критики неокейнсіанства і „рейганоміка".

Теорія раціональних очікувань — *(від лат. rationalis — раціональний, розумний, ratio — розум)* — другий з двох варіантів тлумачення точок на графіку інфляції — безробіття („кривої Філіпса") з позиції природного рівня. (Перший —теорія адаптивних очікувань.) Т.р.о. набула поширення з середини 70-х років XX ст. Згідно з цією теорією люди поводять себе раціонально. Ринкові суб'єкти збирають й обробляють інформацію при формуванні очікувань щодо речей, які становлять грошовий інтерес, використовують її для прийняття рішень, що найбільше відповідають їхнім інтересам. Люди не просто проектують досвід минулого на майбутнє, а оцінюють передбачений вплив втіленої економічної політики на майбутнє економіки. Іншими словами, „раціональні люди" використовують існуючу інформацію про функціонування економіки, про те, як держава здійснює

економічну політику, що надає їм змогу передбачити наслідки змін в економіці й відповідним чином приймати рішення, здатні привести до максималізації добробуту. В цьому суть раціональних очікувань. Т.р.о. виходить із того, що всі ринки товарів і ресурсів є висококонкурентними. Тому ставки заробітної плати й ціни — гнучкі як щодо підвищення, так і зниження. Передбачаючи, що нова інформація швидко знаходить відображення на кривих попиту й пропозиції, Т.р.о. робить висновок: рівновага цін й обсягів виробництва швидко досягається в будь-яких нових ситуаціях — оновлення технологій, ринкових потрясінь, змін у державній політиці тощо. Ціни на товари і ресурси високоеластичні і швидко змінюються, якщо споживачі, підприємці й власники ресурсів змінюють економічну поведінку внаслідок отримання нової інформації.

Термінові вклади — один з видів вкладів в ощадні банки. На термінові вклади встановлюються процентні ставки в залежності від строку вкладу. Після закінчення строку, встановленого вкладником при внесенні вкладу, дивіденд сплачується за фактичний строк зберігання грошей в ощадній касі з рахунку процентної ставки і відповідно до строку зберігання вкладу. Додаткові й часткові внески сум за терміновими вкладами не допускаються. Отримати проценти можна тільки разом із сумою вкладу.

Техніко-економічне обгрунтування підприємств — економічний розрахунок і прогноз функціонування підприємства шляхом співставлення можливостей і реальних результатів з витратами на його будівництво. Для всебічного Т.-е.о.п. слід брати до уваги конкурентоспроможність товарів і послуг, наявність замовлень на внутрішньому і зовнішньому ринках, рівень цін тощо. При комплексному Т.-е.о.п. робиться розрахунок статутного фонду, собівартості готової продукції з урахуванням цін на сировину, матеріали, електроенергію, газ, транспорт, воду тощо, визначаються можливий рівень цін, очікувані прибутки, розраховується економічна ефективність, складається баланс доходів і витрат на час функціонування підприємства. На початковому етапі виконання цієї роботи готується конкурентний план (з'ясовуються техніко-економічні показники майбутньої продукції у співставленні з однотипною продукцією інших підприємств, її якість), що дозволяє попередньо визначити рівень цін. Після цього визначаються фізичні обсяги реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, ступінь їх насиченості аналогічними товарами та послугами. Це дає можливість визначити портфель замовлень і річну суму виручки. Орієнтуючись на показники фондовіддачі, можна приблизно визначити вартість основних фондів і статутного фонду підприємства, а на основі нормативного рівня рентабельності дається оцінка собівартості продукції з урахуванням Т.-е.о.п.

Техніко-економічні відносини — речова форма розвитку продуктивних сил, відносини між людьми, які формуються у процесі спеціалізації, кооперування, комбінування і концентрації виробництва, обміну діяльністю і розвиваються відносно відособлено від економічної власності. Т.-е.в. займають проміжне місце між продуктивними силами і виробничими відносинами і служать речовою формою розвитку системи

продуктивних сил на відміну від відносин економічної власності (виробничих відносин), які виступають суспільною формою їх розвитку. Високий рівень розвитку Т.-е.в. сприяє прогресу продуктивних сил, ефективності виробництва. Про значно вищий рівень Т.-е.в. у розвинутих країнах Заходу свідчить той факт, що там виготовляється близько 1 млрд. видів продукції, а у країнах СНД — приблизно 25 млн. Найбільш динамічним елементом Т.-е.в. є розвиток спеціалізації та кооперації в межах одиничного поділу праці як на національному, так і на інтернаціональному рівні. Зокрема, у машинобудівній й електротехнічній промисловості Франції на поставки за кооперацією припадає до 60% вартості готової продукції. Із 8 тис. компаній-суміжників і субпостачальників, з якими кооперується італійський автомобільний концерн „Фіат", — 2 тис. зарубіжних фірм.

В Україні частка експорту у національному доході на початку 90-х років XX ст. становила лише 4,8%, в той час як аналогічний показник у світовій економіці — близько 17%. Крім того, внаслідок розриву господарських зв'язків з країнами колишнього СРСР в Україні значно порушена спеціалізація і кооперація між підприємствами, що поглиблює економічну кризу, робить народне господарство більш замкнутим, а значить, менш ефективним.

Технічна будова капіталу — співвідношення між масою засобів виробництва і чисельністю робітників, які приводять їх у дію. Визначається декількома показниками: кількістю електроенергії (у КВт/год.), потужністю двигунів (у к.с.), з розрахунку на одного робітника, обсягом переробленої ним сировини (у кг) тощо. Т.б.к. характеризує рівень розвитку продуктивних сил, співвідношення між матеріально-речовими і особистісними факторами виробництва, відношення витрат минулої праці до живої та ін. Зростання Т.б.к. відображає розвиток технологічного способу виробництва, масштаби впровадження у виробництво результатів науково-технічного прогресу, ступінь розгортання НТР, використання людиною сил природи тощо.

Технологічний спосіб виробництва — спосіб виробництва, який базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва і складається із системи продуктивних сил і техніко-економічних відносин. На відміну від Т.с.в. суспільний спосіб виробництва ґрунтується на соціально-економічному поєднанні особистісних і речових факторів виробництва і складається з системи продуктивних сил і системи виробничих відносин (економічної власності). Розвиток людства супроводжувало три Т.с.в., які базуються на ручній праці, праці машин, автоматизованій праці. Перший існував з моменту виникнення людства до кінця XVIII — початку XIX ст., тобто до першої промислової революції. Другий виник наприкінці XVIII — початку XIX ст. і проіснував у розвинутих країнах світу до середини 50-х років XX ст., тобто до початку НТР. З середини 50-х років формується Т.с.в., який базується на автоматизованій праці (див. Автоматизоване виробництво). Першому Т.с.в. впродовж значного періоду розвитку не було властиве технологічне підкорення праці власником засобів виробництва. Таке

підкорення виникає і розвивається в умовах простої капіталістичної кооперації гетерогенного типу, мануфактури та крупної машинної індустрії. З розвитком мануфактури відбувається розпад ремісничої діяльності (праці ремісника) на різні часткові операції. Тому мануфактура спотворює робітника, культивує в ньому однобічну спеціалізацію, гальмує розвиток сутнісних сил людини. За умов машинного виробництва однобічна спеціалізація робітника ще більше посилюється, відбувається його перетворення на додаток до машини. Тому соціально-економічне панування капіталу над працею (відсутність засобів виробництва у найманих робітників змушує їх продавати свою робочу силу) доповнюється технологічним підкоренням, технологічним примусом. І лише за умов автоматизованого виробництва об'єктивною необхідністю стає розвиток людських сутнісних сил, відмирає технологічне підкорення праці. В Україні переважає Т.с.в., який базується на ручній (близько 40% працюючих) та машинній праці.

Технополіс, технологічні парки — багатогранні форми венчурної взаємодії крупного капіталу з малим бізнесом, вигідні організаційні новації, які дають змогу отримувати пільги при оподаткуванні й кредитуванні і створюють особливо вигідні умови для іноземних інвестицій. Т.т.п. — своєрідні територіальні зони „високих технологій". Ядром їх формування спочатку були університети, які як інфраструктурна складова частина організаційно втілювали власний фактор іноваційного процесу. Навколо них зосереджувалися промислові корпорації, науково-дослідницькі підрозділи й лабораторії, обчислювальні центри. Таким чином формувалася сукупна виробнича й соціальна інфраструктура. До числа найбільш відомих і крупних технополісів належить всесвітньо відома „Силіконова долина" в Каліфорнії, у зоні якої знаходяться підприємства 17 найкрупніших концернів електронної промисловості, в т.ч. „IBM", „Хьюлетт-Паккард", „Тексас інструментс", „Ксерокс", „Дженерал електрик". В технопарку „Кремнієва долина" діють провідні концерни військово-промислового комплексу „Локхід", „Ер-ем-сі", „Форд аероспейс", „Дженерал електрик ньюклеар", „Уестерн електрик". Могутність військових концернів, фінансова підтримка держави, венчурний бізнес стали надійними гарантами народження нових підприємств, які займаються іноваційною діяльністю, формуванням нової „організаційної популяції", подібної до „Інкубаторів бізнесу". „Кремнієва долина" — найяскравіший зразок освоєння фінансовим капіталом „господарської території", де зосереджені висока технологічна база, сукупність найпередовіших наукомістких галузей, високорозвинута інфраструктура, складений за допомогою держави й венчурного бізнесу „фінансовий базис", найсучасніші форми зв'язку науки з виробництвом. Перевагами Т.т.п. є: 1) фінансова диверсифікація, поєднання капіталів держави, комерційних банків, промислових корпорацій, венчурних фірм, благодійних фондів та власних збережень населення. При цьому ризик, що супроводжує іноваційну діяльність, пропорційно ділиться між усіма кредиторами; 2) найвигідніша форма територіальної організації, що дає змогу створити багато проектних колективів з першокласних технічних

фахівців; 3) одна з найекономічніших форм використання високотехнологічного обладнання Підприємства мають доступ до нього на орендних й кооперативних засадах; 4) у межах технополісу утворюється єдина матеріально-технічна база, де відсутні гострі проблеми науково-технічного прогресу: відомчі перешкоди, структурна незбалансованість та ін.; 5) необхідність відносно малих господарських територій. Т.т.п. успішно розвиваються у відносно замкненому, але у максимально розвиненому економічному і соціальному просторі. Політика організації технополісів нині широко розповсюджена. Так, окрім названих, у США діють понад 20 науково-технічних парків, майже 30 технополісів утворено в Німеччині, понад 50 — у Франції. Всього у світі нараховується понад 300 технополісів. 30 Т.т.п. утворюються в Росії. В країнах СНД вони виникають, як правило, у межах вільних економічних зон, але у цих зонах не завжди є достатні функціонально взаємодіючі високотехнологічні галузі промисловості, науковий потенціал, розвинута соціальна інфраструктура, ринкова кредитна система тощо.

Товар — продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу. Обмін, а потім і продаж, є одним із засобів задоволення тих чи інших потреб суспільства і з'являється разом із суспільним поділом праці та економічним відособленням окремих виробників, які спеціалізуються на виробництві різних продуктів. Тому обмін продуктами мав місце в умовах первіснообщинного способу виробництва, більше поширеним став в умовах рабовласницького та феодального способів, хоча переважаючим у них було натуральне господарство. Лише у капіталістичному суспільстві виробництво продуктів як Т. стає загальним, оскільки Т. стає і робоча сила. Т. має дві основні сторони: споживчу вартість і вартість. Споживча вартість — це насамперед певний предмет, річ, яка завдяки своїм властивостям, задовольняє певні потреби людини. Вона виступає носієм вартості та форми її прояву — мінової вартості, а також матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва. Споживчу вартість необхідно вивчати як споживчу вартість для інших, тобто як суспільну споживчу вартість, яка є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням, органічно пов'язана з якістю продукції й ефективністю виробництва. Як споживча вартість, всі Т. якісно різноманітні і не можуть безпосередньо прирівнюватись один до одного. Так само не схожі між собою і всі види конкретної праці, які створюють споживчу вартість. Кожен вид конкретної праці має специфічні особливості — мету, характер трудових операцій, засоби праці. Але як носії вартості всі, Т. однорідні і відрізняються один від одного лише кількістю втіленої в них суспільної праці. Вартість створюється абстрактною працею — витратами фізіологічної енергії товаровиробника — його м'язів, нервів, мозку. Але лише в умовах товарного виробництва ці витрати енергії людини стають носіями вартості. Тобто вартість і абстрактна праця — категорії суспільні, породжені розвитком товарно-грошових відносин. Конкретна праця виступає як приватна, бо сам товаровиробник вирішує, якою саме конкретною працею він буде займатись; але насправді всі товаровиробники тісно між собою пов'язані розподілом праці.

Саме через цей зв'язок з іншими виробниками проявляється абстрактна праця, її суспільний характер. Між приватним і суспільним характерами праці існують суперечності, які проявляються на ринку у формі різних труднощів у реалізації Т. — через їх надвиробництво, високу ціну, низьку якість тощо. Ці суперечності неодмінно породжують конкуренцію між товаровиробниками, внаслідок розвитку якої одні товаровиробники розоряються, інші збагачуються. Нині у створенні окремої споживчої вартості беруть участь сотні і навіть тисячі видів конкретної праці в одній або декількох країнах. Тому зведення їх до абстрактної праці і відповідно споживчої вартості — до вартості, визначення конкретної праці як суспільної відбувається через систему замовлень, контрактів, субпідрядів і набирає форми договору і здійснюється значною мірою шляхом розвитку позаринкових форм обміну. Так, на світовий ринок на основі попередніх домовленостей між виробниками і споживачами надходить близько 70% усіх Т. Один з важливих принципів організації ринку у розвинутих країнах світу полягає у тому, що потенціальний виробник, перш ніж почати виготовлення Т., знаходить покупця, попередньо укладає з ним письмову угоду, контракт. У ньому обумовлюються якість Т., ціни, термін поставок, платежі тощо. Завдяки цьому сфера ринкових відносин по суті перетворюється на сферу прямих зв'язків між виробниками і споживачами. Окремі галузі народного господарства, наприклад, автомобільна промисловість, частково починає працювати за індивідуальними замовленнями (відповідно до індивідуальних смаків і бажань майбутнього власника). Цим знімається проблема підтвердження ринком суспільної необхідності Т., які виробляються, що свідчить про поступове посилення безпосередньо суспільної форми виробництва і підрив товарної.

Товариство відкрите — товариство, яке засноване на договорі декількох учасників (компаньйонів) з метою підприємницької діяльності, отримання прибутків і використання для цієї мети майна кожного з учасників договору. Відповідальність перед кридиторами компаньйони несуть як власністю підприємства, так і всім особистим майном. Мета діяльності товариства — і виробнича, і торговельна. Історична назва Т.в. — торговий дім. При виборі назви товариства в нього включається декілька імен або одне ім'я з вказівкою відносин (наприклад, „Власенко і К°"). З моменту створення товариства кожен компаньйон зобов'язаний внести у статутний фонд свою частину майна, обумовлену угодою, яке з моменту реєстрації стає загальною власністю Т.в. Кожен компаньйон зобов'язаний брати участь в управлінні справами товариства тією мірою, яка встановлена рішенням товариства і не суперечить чинному законодавству. За взяті зобов'язання товариства відповідають особисто всі його учасники. Відповідальність за борги Т.в. поширюються як на борги, що виникли після вступу окремої особи у товариство, так і на борги, що були до її вступу. Якщо один із учасників товариства вийшов, він продовжує нести відповідальність за його борги протягом певного часу (кілька років).

Товариство командитне — товариство, в якому як мінімум один з учасників несе повну відповідальність перед кредиторами, а один з них — обмежену. Особа, яка несе повну відповідальність, називається доповнюючою, а обмежену — командитом (несе відповідальність перед кредиторами тільки в межах свого внеску у загальне майно товариства, але не особистим майном). Права та обов'язки доповнюючої особи у Т. к. аналогічні правам та обов'язкам учасників відкритого товариства. Якщо у Т.к. тільки один доповнювач, то він керує діяльністю товариства особисто. Командитом стає той, хто не бажає і не вміє вести справи самостійно, але готовий ризикувати капіталом, а не віддавати його під проценти. Тому командит має право на одержання частини прибутку товариства в розмірі, встановленому договором. Розширене Т.к. — це таке товариство, в якому повну відповідальність несе юридична особа (все товариство з обмеженою відповідальністю). Як правило, розширене Т.к. утворюється шляхом злиття товариства з обмеженою відповідальністю і членів товариства з обмеженою відповідальністю (командитів).

Товариство командитне на акціях — товариство (юридична особа), в якому як мінімум один із учасників несе необмежену відповідальність перед кредиторами. Кредитор може бути відповідальним компаньйоном (або доповнюючим), а всі решта беруть участь своїми внесками в розподіленому на акції основному капіталі, не відповідаючи особисто за зв'язки товариства (командитні акціонери). Доповнюючі можуть робити власні внески в таких формах: майнові внески у статутний капітал з розрахунками у вигляді акцій; додатковий капітал поза статутним капіталом товариства; поєднання перших двох форм. Органами управління Т.к. на а. є правління, в яке входять лише особисто відповідальні учасники ; контрольна рада, яка обирається з числа акціонерів командитного товариства і найманих робітників Т.к. на а. (особисто відповідальні компаньйони не можуть бути членами контрольної ради); загальні збори, в роботі яких беруть участь усі акціонери і які приймають рішення з питань використання прибутку та річного звіту. Повністю відповідальні мають на загальних зборах лише один голос.

Товариство з обмеженою відповідальністю — товариство (юридична особа), учасники якого беруть участь у постійному капіталі (статутному фонді) постійними внесками, не несучи особистої відповідальності за зобов'язання товариства. Статутний фонд Т. з о.в. в Україні повинен становити не менше 625 мінімальних зарплат. Т.з о.в. є власником майна. При створенні товариства його учасник може зробити лише один постійний внесок, сума якого може бути різною. Учаснику товариства, який повністю вніс свій внесок, видається свідоцтво товариства. Права членства у товаристві залежать від величини постійного внеску і формулюються в законі як участь у справі, яка може бути цілком або частинами продана чи передана у спадок. Про продаж прав дольової участі необхідно інформувати товариство. До реєстрації товариства необхідно зробити внесок в розмірі 25% на кожний постійний внесок, тобто не менше регламентованої суми. Крім того, учасники

товариства зобов'язані робити доплати (обмежені або необмежені). Їх правами є отримання прибуткового паю, участь в управлінні товариством, право на інформацію. Головним органом товариства є збори. Річний прибуток Т.з о.в. може бути використаний для тантьєми (винагорода директорам та вищим менеджерам у вигляді проценту від прибутку), для нагромадження прибутку згідно зі статутом, для їх розподілу між компаньйонами згідно з пайовими внесками, для повернення доплатного капіталу.

Товарна політика — один з головних елементів маркетингової діяльності, який включає в себе вироблення асортиментної політики, створення і впровадження у масове виробництво нових товарів, процес модифікації тих, що знаходяться на поточному виробництві, встановлення товарних знаків тощо.

Товарна продукція — продукція, вироблена протягом певного часу і призначена для реалізації за межами підприємства, тобто підготовлена для передачі у народногосподарський обіг. До Т. п. промислового підприємства належать готові вироби, створені головним, допоміжними, підсобними та побічними цехами, реалізовані напівфабрикати свого виробництва, роботи і послуги промислового характеру на стороні. На відміну від валової продукції, до Т.п. не входять зміни залишків незавершеного виробництва, а також напівфабрикати, призначені для використання на своєму ж виробництві. Тому величина Т.п. може бути більшою або меншою від валової продукції залежно від зміни (зростання або зменшення) залишків незавершеного виробництва і напівфабрикатів свого виробництва. На підставі Т.п. визначаються очікувані обсяги реалізації і прибутку підприємства, розраховуються показники собівартості (витрати на грошову одиницю Т.п.), рентабельність продукції, виробничих потужностей тощо. Обсяг Т.п. складається з перенесеної вартості використаних засобів виробництва (сировина, матеріали, машини і устаткування — у формі амортизаційних відрахувань), а також витрат на заробітну плату і різні виплати у соціальні фонди. Зростання Т.п. можна досягти не тільки завдяки збільшенню кількості і підвищенню якості виробів, але й завдяки змінам структури виробництва (збільшенню долі матеріаломістких виробів), застосування коштовніших матеріалів, використання подвійного, потрійного рахунку перенесеної вартості засобів виробництва. Тому показник Т.п. не використовується для оцінки діяльності підприємства.

Товарне виробництво — специфічний тип організації суспільного виробництва, при якому окремі продукти виробляються економічно відокремленими товаровиробниками і для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж на ринку цих продуктів, що стають товарами. Основні риси Т.в.: суспільний поділ праці; приватна власність на засоби виробництва; повна соціально-економічна відокремленість виробників; встановлення економічних зв'язків між виробниками шляхом обміну; стихійний і анархічний розвиток економіки (проявом чого є економічні кризи). Розрізняють просте та капіталістичне Т.в. Просте Т.в. є дрібним, розрізненим і базується на власній праці, характеризується

єдністю безпосередніх виробників із засобами виробництва, а створений продукт належить товаровиробнику. Капіталістичне Т.в. передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, їх експлуатацію, характеризується антагонізмом між безпосередніми виробниками і засобами виробництва, привласненням створеного продукту капіталістом. У сучасному Т.в. діють дві протилежні тенденції: до його дальшого розширення і до підриву. Перша зумовлена поглибленням суспільного поділу праці (утворенням нових галузей — їх нині нараховується у США близько 700, відгалуженням окремих виробничих функцій у самостійні виробництва), збільшенням кількості економічно відокремлених виробництв (у США за 1947—1992 рр. їх кількість зросла більше ніж на 9 млн.), перетворенням науки у безпосередньо продуктивну силу (внаслідок чого матеріалізовані результати наукових досліджень у вигляді патентів, ліцензій, „ноу-хау" перетворюються на товар), збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва (освіта, охорона здоров'я). Дія тенденції до підриву Т.в. зумовлена подальшим розвитком одиничного поділу праці у формі подетальної та кооперацiйної форми спеціалізації в середині окремих виробничих одиниць; розширенням масштабів організованості та планомірності у межах окремих компаній (в тому числі транснаціональних корпорацій), галузей, сфер економіки, національних держав і навіть регіонів світового господарства; посиленням окремих форм співробітництва між ними (організація спільних підприємств, фірм, обмін патентами тощо); створенням торговельно-промислових комплексів; інтеграцією крупних промислових корпорацій з торговельними компаніями; поширенням контрактних відносин між крупними компаніями і дрібними та середніми підприємствами; наявністю державних контрактів на національному та міжнародному рівнях; централізованим регулюванням економіки з боку держави, особливо шляхом перерозподілу значної частки національного доходу через державний бюджет (фінансової централізації) та ін. Результатом дії цієї тенденції є зміцнення безпосередньо суспільної форми виробництва.

Товарний знак, торговельна марка *(англ. trade mark)* — зареєстрований в установленому порядку знак, що проставляється на товарі або його упаковці для того, щоб відрізнити вироби однієї фірми від інших. Т.з. є об'єктом промислової власності. Головними вимогами до Т.з. є його індивідуальність, простота, пізнавальність, привабливість й охороноздатність, тобто можливість офіційної його реєстрації. Забороняється включати як елементи товарного знаку емблеми, герби або прапори держав, міжнародних організацій, інші геральдичні позначення, географічні назви, опис торговельних якостей виробів, оскільки вони не можуть бути об'єктом виняткової власності. Т.з. повинен відрізнятися від відомих або поданих на реєстрацію знаків. Фірма, що має намір використовувати Т.з., повинна його зареєструвати. З моменту реєстрації Т.з. підлягає правовому захисту і гарантує його власнику монопольне право на маркування всіх своїх товарів. Т.з. також проставляється на кресленнях, рахунках, бланках та ін. Право

користування вже зареєстрованим Т.з. може бути продано іншій фірмі, а при несанкціонованому використанні його власник має право вимагати через суд компенсації за нанесення збитків. Розробка нового Т.з. — комерційна таємниця. Сьогодні у країнах Заходу зареєстровано більше 5 млн.Т.з , а маркується близько 70% виготовленої продукції. Використання Т.з. у міжнародній практиці регулюється Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків й угодою про міжнародну класифікацію виробів і послуг для реєстрації знаків, укладеною в Ніцці.

Товарний обіг — форма обміну товарів та послуг за допомогою грошей. Розподіляється на два відносно самостійні процеси: продаж товару за гроші (Т-Г) і купівля за ці гроші готового товару (Г-Т). Внаслідок цього Т.о. відрізняється від безпосереднього обміну і формою, і змістом. Т.о. постійно сприяє подальшому поглибленню суспільного розподілу праці. В процесі історичного розвитку Т.о. виникає торгівля як відособлена галузь, яка спеціалізується винятково на реалізації товарів і розвивається за своїми внутрішніми законами. Торгівля є посередником між виробником і споживачем, активно впливає на розвиток виробництва, вдосконалення його структури, підвищення якості, появу нових видів продукції і виробництва, на споживання, пропонуючи нові товари і послуги, скасовуючи застарілі вироби, формуючи смак у населення. Об'єктами Т.о. в сучасних умовах є засоби виробництва, предмети споживання, матеріальні послуги, продукти інтелектуальної діяльності. З розвитком товарного виробництва сфера торговельної діяльності розширюється, з'являються нові ринки засобів виробництва, робочої сили, цінних паперів, іноземних валют тощо.

Товарно-грошові відносини — форма економічних відносин між відособленими товаровиробниками, які пов'язані між собою суспільним поділом праці. Встановлюються через купівлю-продаж та обмін товарів і послуг. Обмін товарів виник ще в умовах первіснообщинного ладу, коли общини обмінювались між собою надлишками певних видів продукції. З появою обміну продукти стають товарами. Поступово, з розвитком розподілу праці Т.-г.в. охоплюють все більшу кількість видів конкретної праці. Нині у розвинутих країнах Заходу виготовляється близько 1 млрд. найменувань промислової продукції. Об'єктами Т.-г.в. стають також матеріальні послуги, інтелектуальна власність (патенти, ліцензії, „ноу-хау" та ін). Прискорення процесу обміну відбувається з появою грошей, особливо з розвитком їх сучасних форм — кредитно-паперових грошей. Для сучасного етапу еволюції Т.-г.в. характерною є дія двох протилежних тенденцій: до їх розширення і до поступового обмеження. Кожна з цих тенденцій у межах окремих підприємств (об'єднань), в т.ч. монополістичних, в окремих сферах економіки, в масштабі національних держав та регіональних економічних об'єднань діє своєрідно з переважанням то однієї, то іншої. Ці дві тенденції мають місце і в Україні. Одна з них зумовлена розширенням ринкових відносин, інша — зростанням бартерних операцій.

Торгівля — форма обміну продуктами праці та послугами, відособлена на основі суспільного поділу праці; галузь господарства, яка виконує

посередницьку діяльність щодо купівлі-продажу товарів та наданню пов'язаних з цим послуг. Т. історично зумовлена виникненням й розвитком товарного виробництва. Поряд з „чистими" функціями, вона виконує ряд додаткових, які є продовженням процесу виробництва у сфері обігу (транспортування, зберігання, фасування, упаковка та ін.). Внаслідок подвійності функції торгівлі, подвійну природу мають її прибутки: 1) прибутки Т. як сфери посередницької діяльності між виробником і споживачем виступають у вигляді винагороди за послуги у просуванні товарів на ринки споживання або у вигляді різниці між ціною покупки та продажу товару, як уступка виробника торговим підприємствам (за принципом рівновеликої норми прибутку на промисловий і торговельний капітал); 2) прибутки Т. як сфери продовження процесу виробництва, пов'язані з додатковими витратами й формуються за законами вартості й ринку. В залежності від стадій руху товарів розрізняють оптову і роздрібну Т. Оптова Т. має посередницький характер, зв'язує між собою виробників і споживачів, формує замовлення виробника й забезпечує постачання товарів роздрібній Т. Роздрібна Т. — кінцева ланка у Т. товарами і наданні послуг безпосередньому споживачу в обмін на його гроші. Розрізняють також внутрішню й зовнішню Т. Внутрішня Т. обслуговує товарний обмін у межах однієї країни. Зовнішня Т. — це діяльність по обміну товарів між країнами (експорт-імпорт), зумовлена міжнародним поділом праці, економічними відносинами, заснованими на експорті капіталу, економічній взаємодопомозі й інтеграції.

Торгівля послугами міжнародна — торгово-посередницькі послуги, пов'язані з купівлею-продажем товарів, здійснювані за дорученням виробника-експортера незалежними від нього торговельними посередниками на підставі укладеної між ними угоди або окремих доручень. Торговельне посередництво містить такі головні види послуг: пошук іноземного контрагента; підготовка та виконання угоди; кредитування сторін і надання продавцям гарантій по оплаті товару покупцем; транспортно-експедиційні послуги; страхування товарів під час транспортування; виконання митних формальностей; рекламні заходи; технічне обслуговування; послуги по збиранню інформації й дослідженні ринку. В останні роки різні види послуг надаються у комплексі. Торговельно-посередницькі операції виконуються фірмами з метою одержання прибутку у вигляді винагороди за послуги по просуванню товарів на зовнішній ринок або у вигляді різниці між ціною купівлі-продажу товару. Переваги використання торговельного посередника зумовлені тим, що фірма-експортер не вкладає власних коштів у створення збутової мережі у країні-імпортері; експорт звільняється від функцій, пов'язаних з реалізацією товарів; експортери можуть використати капітал фірми-посередника для фінансування експортного виробництва на підставі довготермінових та короткотермінових кредитів; використання торговельних посередників необхідне у тому випадку, коли неможливо встановити безпосередні контакти із споживачем внаслідок високого ступеня монополізації ринку

торговельними посередниками. Разом з тим торговельне посередництво має певні недоліки: експортер втрачає змогу безпосередніх зв'язків з ринком збуту і результати його діяльності повністю залежать від сумлінності й активності посередника. За характером відносин між експортером і торговельною фірмою-посередником розрізняють операції з перепродажу товарів; комісійні; агентські та брокерські операції. Операції із перепродажу товарів здійснюються від імені торговельного посередника і за його рахунок. Є два види операцій з перепродажу: 1) торговий посередник викуповує у експортера товар на підставі угоди купівлі-продажу, стає його власником і може продавати товар за будь-якою ціною і на будь-якому ринку; 2) експортер надає торговельному посереднику право продажу своїх товарів на вказаній території протягом встановленого часу на підставі угоди про право на продаж. В такому разі посередник називається торговцем за угодою. Комісійні операції здійснюються за дорученням комітенту угод і за його рахунок, але від імені комісіонера, який не є власником товару, забезпечує його зберігання і відповідає за втрату чи його пошкодження. За здійснення посередницьких угод комісіонер отримує комісійні винагороди, розміри яких фіксуються в угоді і становлять, як правило, процент від суми угоди або різницю між ціною комісіонера і ціною, названою комітентом. Агентські операції здійснюються за дорученням принципалу (експортера або імпортера) незалежним від нього агентом, який, будучи представником принципалу, діє самостійно, але в межах повноважень, зафіксованих в агентській угоді. Для її укладення Міжнародна Торговельна Палата розробила довідник, де зазначені положення агентських угод. Брокерські операції встановлюють контакти між продавцем й покупцем через посередника-брокера, який не є представником жодної із сторін і діє на підставі доручень клієнтів. За послуги брокер одержує винагороду від 0,25 до 3% суми угоди.

Торгова політика — один з напрямів зовнішньоекономічної діяльності держави, сукупність методів регулювання масштабів, структури та умов зовнішньої торгівлі. До них належать тарифні (митні) і нетарифні (квотування, ліцензування, контингування), економічні і неекономічні. Розрізняють два види Т.п. — фрітредерство і протекціонізм. Фрітредерство — вільна торгівля; напрям в економічній теорії, який означає свободу торгівлі і невтручання держави у приватну власність. Виник в останній третині XVIII ст. у зв'язку з початком промислового перевороту. Всебічне теоретичне обгрунтування його дали представники класичної політичної економії А.Сміт та Д. Рікардо. Їх висновки лягли в основу боротьби проти митних тарифів, за їх зниження, що сприяло зростанню експорту англійських товарів за кордон та зниженню цін на імпортоване у країну зерно. Протекціонізм — захист однієї або декількох галузей від іноземних конкурентів (стосовно окремих товарів — селективний протекціонізм). Вигідний вітчизняним підприємцям, оскільки послаблює позиції іноземних конкурентів, забезпечує певну зайнятість у цих галузях. У той же час протекціонізм сприяє підвищенню внутрішніх цін, погіршенню умов життя, стримує розвиток торгівлі й економіки в

цілому. Як наслідок такої політики зростає напруженість у відносинах між країнами, що призводить до „торговельних війн". Протекціонізм також захищає вітчизняний монополізм, в той час як фрітредерство є ефективним засобом боротьби з ним.

Торгова фірма — один з видів торговельно-посередницького підприємства, що здійснює операції за власний рахунок і від власного імені. Існує декілька різновидів Т.ф.: (торговий дім, який купує у виробника або оптовика своєї країни товар і перепродує його за кордоном, та навпаки; експортні фірми, які купують за власний рахунок товар на внутрішньому ринку і перепродують його за кордоном; імпортні фірми, які купують за власний рахунок товари на зовнішньому ринку, продають їх на внутрішньому; оптові фірми, які є посередниками між виробником, заготівельником, з одного боку, та роздрібними фірмами— з другого; роздрібні фірми, які самостійно здійснюють продаж товарів кінцевим споживачам пакункові: роздрібні фірми, котрі приймають замовлення від іноземних громадян.

Торговельне товариство — юридична особа, яка займається господарською діяльністю (оптова і роздрібна торгівля, підприємницька діяльність у промисловості, будівництві, сільському господарстві, транспорті, житлово-комунальному секторі). Розрізняють повні та командитні товариства і компанії. Повне Т. т. об'єднує комерсантів, їх капітали і засновується на особистій унії у діяльності товариства. Організовується, як правило, за участю дрібних та середніх підприємств а також пов'язане сімейними стосунками. Командитне товариство — особливий вид Т.т., в якому частина членів бере участь тільки своїми капіталами, а друга —тільки особистими зусиллями. Взаємовідносини між членами командитного товариства визначаються договором. Компанії поділяються на товариства з необмеженою відповідальністю, в яких формується пайовий капітал і розподіляється на рівні паї; з відповідальністю учасників у межах гарантованої ними суми; з обмеженою відповідальністю. Порядок створення компанії залежить від її типу (публічної або приватної). Публічні компанії випускають акції для продажу на стороні і звітують перед акціонерами. Приватні компанії не випускають акцій для продажу на сторону, розподіляють паї між собою і не звітують перед акціонерами.

Торгові бар'єри *(від англ. barrier — загородження, перешкоди вільному проходу, проїзду)* — адміністративно-економічні заходи держав, спрямовані на скорочення й заборону експорту-імпорту товарів з метою захисту внутрішнього ринку від іноземних товарів, обмеження вивозу рідкісних та стратегічних товарів для здійснення політичного тиску на будь-яку країну. Т.б. зафіксовані насамперед у законодавчих актах правового регулювання відносин між партнерами, акціонерному законодавстві, митних кодексах, правилах торгівлі, що регламентують торговельний режим співробітництва. Одним з давніх видів Т.б. є тарифні мита, державні збори (податки), які вилучаються через митниці з товарів, коштовностей і майна, що перевозяться через державний кордон. Розмір податку визначається митними тарифами. Розрізняють податки на готові

вироби, напівфабрикати, сировину, промислові, сільськогосподарські, мінерально-сировинні тощо. За засобами оподаткування — „адвалторні" (процент з ціни товару) або тверді (за кожну одиницю товару або його вагу, обсяг, довжину). Митні тарифи збільшують ціну імпортних товарів, зменшують їх конкурентоздатність, регулюють обсяг імпорту та його структуру. Найжорстокішим видом Т.б. є ембарго (заборона) на ввіз чи вивіз товарів за ініціативою однієї держави або на підставі міжнародної угоди. Причини ембарго: економічні (США захищають свій внутрішній ринок від японських товарів, вживаючи ембарго на ввіз деяких з них); політичні (у боротьбі проти Ізраїлю арабські країни вживають ембарго проти ізраїльських товарів); релігійні (Іран забороняє ввіз товарів, які суперечать ідеології ісламу); моральні (ембарго на ввіз порнографічної літератури); санітарно-гігієнічні (заборони на ввіз неякісних, шкідливих для здоров'я населення продуктів , наркотиків і т.ін.). За строками дії ембарго розподіляються на постійні, тимчасові, сезонні. Розрізняють також прямі й непрямі ембарго. Прикладом останнього є законодавство США, яке вимагає, щоб всі перевезення у прибережній внутрішній торгівлі здійснювалися збудованими у США кораблями. Досить гнучкими засобами зменшення експорту-імпорту є квотування — встановлення кількісних параметрів, дозування поставок товарів, а також ліцензування — письмовий дозвіл на ввіз-вивіз товарів. Існує ще такій вид торгових бар'єрів, як добровільне самообмеження експорту — зменшення обсягу експорту, зниження темпів його нарощення, підвищення цін на експортні товари, що зумовлює скорочення збуту. Ця форма лише зовнішньо виглядає добровільною. Насправді за нею стоїть загроза застосування більш жорстких заходів проти іноземних постачальників товару, якщо вони не обмежать себе.

Торгові договори й угоди — вид міжнародних договорів й угод, які регулюють торговельно-економічні відносини між державами. Т.д.й у. формують договірно-правову основу міжнародних торговельно-економічних відносин, визначають їх правовий режим (регулювання митного оподаткування, транспортних зв'язків, інших видів економічної діяльності фізичних та юридичних осіб однієї країни на території іншої), дають право засновувати торговельні представництва на території держав—учасниць договору. В угоді про торгівлю і платежі зазначається кількість та найменування товарів, зобов'язання сприяти взаємній торгівлі, особливо переліченими товарами, а також загальні принципи регулювання платежів. До Т.д. й у. належать податкові угоди, угоди про режим інвестицій та ін.

Торговий баланс — баланс, який відображає співвідношення вартості експорту й імпорту країни за певний відрізок часу, як правило, за рік. До нього входить вартість товарів, проданих і куплених на умовах негайної оплати, поставлених у кредит, а також наданих безплатно у вигляді урядової допомоги або дарунку (за відрахуванням вартості безплатних товарів торговий баланс включається у платіжний баланс). В активній частині Т.б. відображається експорт товарів, вироблених, вирощених або

видобутих у країні, а також товарів, ввезених з-за кордону й перероблених. В пасивній частині — імпорт товарів іноземного походження для внутрішніх потреб або переробки з метою їх подальшого вивозу. Різниця між вартістю експорту та імпорту складає сальдо Т.б.: активне, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту; пасивне, якщо вартість імпорту перевищує вартість експорту. Т.б., активна й пасивна частина якого рівні, називають нетто-балансом. Т.б. складається статистичними, фінансовими та зовнішньоторговими органами кожної країни з метою оцінки її зовнішньоекономічних позицій, рівня конкурентоздатності товарів національного виробництва, купівельної спроможності національної валюти. Методологія підрахунку вартості експорту й імпорту у різних країнах має свої особливості, що ускладнює зіставлення відповідних показників. Статистична комісія ООН пропонує країнам дотримуватися єдиної методології щодо системи й бази розрахунку вартісних показників Т.б.

Торговий дім — вид торгової фірми, що купує товар у виробників або оптових продавців своєї країни і перепродує його за кордоном, та навпаки. Сучасний Т.д. — це асоціація торгових, виробничих та інших підприємств, а часто й банків. Т.д. виникли в Японії наприкінці XIX — початку XX ст. і здобули широкий розвиток у Фінляндії, Індії, Угорщині. В Японії на їх долю припадає 45% експорту та 77% імпорту країни. Т.д. здійснюють експортно-імпортні операції за досить різноманітною номенклатурою товарів та послуг, сприяють міжнародній кооперації виробництва, науково-технічному співробітництву, виконують широке коло споріднених операцій, зокрема кредитно-фінансових, транспортно-експедиторських, страхових, маркетингових, беруть участь в інших формах зовнішньоекономічних зв'язків. Діяльність Т.д. не обмежена будь-якою однією товарною групою, а містить комплекс угод, спрямованих на підвищення ефективності експортно-імпортних операцій, заохочування партнерів, розширення зовнішньоекономічних зв'язків та використання нових їх форм. Т.д. добре знають ринок, потреби покупців, утримують торговельні склади, забезпечують технічне обслуговування й постачання запчастинами імпортного обладнання. Їх клієнти — підприємства промисловості й торгівлі. Т.д. можуть створюватись на територіальній основі, включаючи при цьому виробничі підприємства й організації, банківські, маркетингові, постачальницько-збутові, рекламно-видавничі установи, аукціони, біржі тощо.

Торговий капітал — відокремлена частина промислового капіталу, який застосовується у сфері обігу (торговельних операціях). Т.к. виник задовго до капіталізму й існував у формі купецького капіталу. З розширенням масштабів капіталістичного виробництва і ринків збуту, ускладненням механізму реалізації товарної продукції, збільшенням строків обертання капіталу Т.к. відокремлюється від промислового. За цих умов поєднання функцій управління промисловими підприємствами і функцій реалізації створеної продукції стає економічно невигідним. Відокремлення Т.к. прискорює процес реалізації товарів, сприяє зменшенню витрат обігу, відносному збільшенню величини виробничого капіталу тощо. Т.к.

постійно вивчає кон'юнктуру ринку, співвідношення попиту і пропозиції на товари і послуги, перетворює обіг на носія необхідної для промислових капіталістів інформації, прискорює оборот промислового капіталу і тим самим сприяє зростанню прибутків. Т.к. також сприяє насиченню ринку різноманітними товарами і послугами, що допомагає розширити асортимент споживчих товарів, краще задовольнити потреби населення. Т.к. поділяється на товарно-торговий (має справу з оборотом товарів і послуг) і грошово-торговий (пов'язаний з обігом грошей).

Торговий прибуток — перетворена форма частини додаткової вартості, яку отримують підприємства торгівлі у процесі їх господарської діяльності при здійсненні функцій товарного обігу. Джерелом Т.п. є додатковий продукт, який складається з двох частин. Одна з них створюється у торгівлі (при виконанні операцій, які продовжують процес виробництва), друга частина виробляється у галузях матеріального виробництва і реалізується у торгівлі за допомогою механізму цін. Кількість Т.п. становить собою різницю між купівельною і продажною ціною товарів, які реалізує торговий капітал. Величина прибутку від реалізації товарів і послуг визначається як різниця між сумою валового доходу і сумою витрат обігу.

Транснаціональна корпорація *(від лат. trans — крізь, через, за; рух через будь-який обшир)* — гігантські компанії, які діють у міжнародному масштабі і контролюють значну частку світового виробництва товарів, послуг, процес ціноутворення і привласнюють монопольні надприбутки. Економічною основою виникнення й розвитку ТНК є високий ступінь усуспільнення виробництва та інтернаціоналізації господарських зв'язків. ТНК за формами поділяються на дві групи: національні — трести та концерни, що мають іноземні активи; міжнародні, капітал яких складається з капіталів двох або кількох країн. Національні за капіталом й контролем, але міжнародні за сферою діяльності корпорації виникли наприкінці XIX ст., значного розвитку вони досягли лише всередині XX ст. Прикладом може бути американський нафтовий концерн „Екссон", який має філії у понад 100 країнах світу, його валовий прибуток становить майже 100 млрд. дол. за рік, а обсяг продажу перевищує сукупний суспільний продукт таких країн, як Австрія, Данія, Норвегія, Фінляндія та ін. Перші міжнаціональні концерни виникли на початку XX ст. Їх небагато, тому що об'єднання капіталів супроводжується різницею у законодавстві держав, подвійним оподаткуванням, протидіями уряду тощо. Є декілька засобів об'єднання фірм у ТНК такого роду: заснування монополіями різних країн спільної компанії як самостійної; придбання національним концерном частки контрольного пакета акцій закордонних компаній; безпосереднє злиття активів фірм різних країн; „квазізлиття" — злиття шляхом обміну акцій між фірмами, які залишаються юридично незалежними. Це найпоширеніша форма міжнародних трестів та концернів. Загальний обсяг товарів та послуг ТНК за кордоном перевищував на початку 90-х років 4 трлн. дол., проти 360 млрд. дол. на початку 70-х рр. Вони контролюють 60% світових ринків, понад 80%

світового ринку науково-технічних знань. ТНК є головною рушійною силою процесів інтернаціоналізації господарського життя. Близько 40% їх активів знаходиться за межами країн розташування головних підприємств, в результаті чого вони привласнюють приблизно таку ж частку зарубіжних прибутків. Це свідчить про посилення процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу. В останнє десятиріччя набули поширення такі форми співробітництва між ТНК різних країн: спільні компанії, консорціуми, спільні дослідні проекти, угоди про обмін науковими винаходами, патентами, ліцензіями, „ноу-хау". В межах ТНК об'єднуються також кредитно-фінансові, збутові, науково-технічні підрозділи. Але якщо у сфері виробництва існує широка автономія окремих підрозділів, то при проведенні інвестиційної політики, спільних науково-дослідницьких розробок спостерігається високий рівень централізації у прийнятті управлінських рішень.

Трансфертні платежі — передача податкових внесків певним верствам населення, наприклад, пенсіонерам, безробітним або тим, що живуть в нестатках. Таким чином, через державний бюджет відбувається перерозподіл національного доходу. Доля Т.п. у валовому національному продукті зростає. У США, наприклад, у 1968 році вони становили 3%, а на початку 90-х рр. — 12% ВНП. Т.п. підтримують певну соціальну рівновагу в суспільстві, є істотним важелем регулювання державою сукупного попиту.

Трест *(від англ. trust — довіра)* — організаційно-виробнича одиниця або форма монополії, при якій усі об'єднані підприємства втрачають свою комерційну і виробничу самостійність, підкоряючись єдиному контролю. Трести виникли у США в останній третині XIX ст. Першим трестом вважається утворена Дж. Д. Рокфеллером нафтова компанія „Стандарт ойл" (1879). Юридично створення Т. означає передачу контролю над колись незалежними підприємствами (у формі контрольного пакета акцій або особливого довірчого сертифіката) його засновникам. Таким чином здійснюється величезна концентрація капіталу й виробництва, що дає можливість об'єднаним у Т. підприємствам здійснювати спільну економічну і технічну політику, одночасно привласнювати монопольно високий прибуток. Через трестування у США було утворено багато монополій у важливих галузях промисловості, в т.ч. металургійній та нафтохімічній. Поширення Т. в Європі почалося після першої світової війни. У Росії перші трести з'явилися в 1918—1920 рр. в умовах переходу до нової економічної політики (НЕП). Т. — попередник більш тісних форм об'єднань, таких як холдингова компанія, концерн. Нерідко Т. очолює холдинг — держательська компанія, яка зосереджує у своїх руках акції учасників цього об'єднання і здійснює контроль за їх діяльністю. Т., як правило, об'єднує підприємства однієї або декількох технологічно пов'язаних між собою галузей промисловості. У межах Т. здійснюється планомірне виробництво. У розвинутих країнах для обмеження деяких форм діяльності Т. та інших видів монополій було запроваджено антитрестівське законодавство, спрямоване проти ринкових форм монополізації, особливо проти єдиних галузевих картелів.

Трудова угода — документ, який регулює взаємовідносини (права і обов'язки) робітників, службовців, інженерно-технічних працівників і адміністрації підприємства. Після другої світової війні (в деяких країнах і раніше) Т.у визнані законодавством. Одні Т.у. мають місцеве значення, вплив інших дещо ширший, треті — генеральні Т.у. охоплюють робітників і підприємців всієї галузі або навіть країни (Скандинавські країни, особливо Швеція). Т.у. передбачають головні умови трудових відносин, рівень і темпи зростання заробітної плати, тривалість робочого дня, умови праці, кількість і тривалість перерв, тривалість відпустки та її залежність від трудового стажу, гарантії праці й умови звільнення; термін, протягом якого адміністрація повинна попередити про звільнення, сума грошей, яку вона повинна виплатити робітникові тощо. У наш час важливим пунктом Т.у. є гарантії збереження робочих місць і зайнятості кадрових робітників, обумовлюються додаткові виплати у випадках звільнення.

Трудовий стаж — тривалість трудової діяльності працівника. З його величиною пов'язують умови службового росту, підвищення заробітної плати, права на отримання різних пільг від підприємства, забезпечення робочого місця тощо. Профспілки наполягають на тому, щоб усі гарантії робітника і прогресивні зміни в його виробничому житті були прямо пов'язані з величиною Т.с. Таким чином профспілка захищає своїх членів та їх відносно високі заробітки від намагань адміністрації зменшити витрати виробництва за рахунок заміни робітників з великим стажем новими кадрами, які мають малий Т.с., а тому не претендують на отримання високої заробітної плати.

Трудові ресурси— частина населення країни, яка здатна до трудової діяльності. Основними критеріями приналежності людини до Т.р. є стан здоров'я і вік. До Т.р. належить населення працездатного віку, а також невеличка частка людей, зайнятих у суспільному виробництві, які старші або молодші працездатного віку. Працездатний вік для жінок — 16—54 роки, а для чоловіків — 16—59 років. До Т.р. не належать: працюючі інваліди I і II групи, а також непрацюючі особи працездатного віку, якщо вони отримують пенсію за віком на пільгових умовах. Т р. — важлива частина економічного потенціалу країни. Активна частина Т.р. — це особи, зайняті у суспільному господарстві, потенційна частина Т.р. — особи, що навчаються з відривом від виробництва або зайняті в домашньому й особистому підсобному господарстві. Кількісні і якісні показники Т р. постійно змінюються. Найважливіші з них — чисельність, вік, стать, освіта і охоплення навчанням, зайнятість у народному господарстві і розподіл за сферами і галузями, розміщення на території. На 01.01.1993 р. населення України складало 52,2 млн. чоловік, з них 29,5—29,7 млн. входили до складу Т.р. Більша частина Т.р. України була зайнята у державному секторі господарства. Рух Т.р. відбувається під впливом соціальних, економічних, біологічних та інших чинників. Приріст Т.р. — це різниця між чисельністю населення, яке вступає у працездатний вік, і чисельністю населення, яке переходить до пенсійного віку Рівень народжуваності позначається на чисельності Т.р. лише через

певний час. Суттєвий вплив на зміну якісного складу Т.р. має вступ до працездатного віку нових поколінь молоді, науково-технічний прогрес. Останній підвищує вимоги до якості робочої сили, тому зумовлює зростання чисельності населення працездатного віку, яке навчається з відривом від виробництва. В наш час ефективне використання Т.р. набуває особливого значення, що пов'язано з уповільненням зростання їх чисельності, високим рівнем зайнятості у суспільному господарстві, поліпшенням їх якісного складу.

Трудомісткість продукції — показник, який характеризує витрати робочого часу на виробництво будь-якої споживчої вартості або на виконання конкретної технологічної операції. Т.п. — зворотний показник продуктивності праці. Він визначає ефективність використання головної продуктивної сили суспільства — трудових ресурсів. На рівень Т.п. впливає ряд факторів: технічний розвиток виробництва (фондоозброєність й енергоозброєність праці, якість предметів праці, технологія виробництва), кваліфікація робітників, організація й умови праці, складність виготовленої продукції. Т.п. у вузькому значенні — це середні витрати робочого часу на одиницю або на повний обсяг виробленої продукції, індивідуальна трудомісткість, тобто витрати праці окремого робітника на одиницю конкретної продукції і групова трудомісткість — цехова, заводська, галузева. В широкому аспекті під Т.п. розуміють повні або народногосподарські сукупні витрати живої та уречевленої праці. Такий показник використовується для встановлення рівня витрат робочого часу в усіх ланках виробництва на виготовлення будь-якого продукту. Він містить витрати робочого часу усього виробничого персоналу, безпосередньо зайнятого виготовленням продукції, і витрати праці, втіленої у сировині, паливі, обладнанні та інших витрачених засобах виробництва. За допомогою показника повної трудомісткості отримують чітку кількісну характеристику усуспільнених витрат на виробництво матеріальних благ або надання конкретних послуг. Середньогалузева повна трудомісткість — це норматив суспільно необхідних витрат праці, тобто важливий кількісний і якісний показник соціальних умов виробництва конкретних матеріальних благ або послуг.

Угода про іноземні інвестиції — юридичний документ, який складається на основі чинного в Україні закону „Про зовнішньо-економічну діяльність", прийнятого в 1992 році, і Декрету Кабінету Міністрів України „Про режим іноземного інвестування", прийнятого 20 травня 1993 року. Згідно із статтею 44 Декрету „Про режим іноземного інвестування" („Концесійні договори") іноземні інвестори отримують право на розробку та освоєння відновлюваних і невідновлюваних природних ресурсів, господарську діяльність, пов'язану з використанням об'єктів державної власності, повне господарське відання чи оперативне управління якими здійснюється на основі концесійних договорів, укладених з іноземними інвесторами Кабінетом Міністрів України або іншим уповноваженим на це державним органом у відповідності з порядком, установленим законодавством України про концесії. Термін дії концесійного договору визначається характером та

умовами концесії, але не може тривати більше 99 років. Односторонні зміни умов концесійного договору не допускаються, якщо це не обумовлено в договорі. Концесійні угоди (договори) можуть містити винятки з чинного законодавства України. В такому разі вони підлягають затвердженню Верховною Радою України. Юридичною основою договорів (контрактів) про виробничу кооперацію, спільне виробництво та інші види спільної інвестиційної діяльності, не пов'язаних із створенням юридичної особи, є Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність". Господарська діяльність на підставі договорів про виробничу кооперацію, спільне виробництво та інші види спільної інвестиційної діяльності регулюється чинним законодавством України. Прибуток (дохід) від господарської діяльності оподатковується на умовах, передбачених статтею 31 Декрету „Про режим іноземного інвестування", якщо обсяг іноземних інвестицій у зазначеній діяльності становить не менше 100 тисяч доларів США. Сторони за договорами (контрактами) організовують окремий бухгалтерський облік та звітність щодо операцій, пов'язаних з цими договорами (контрактами), мають право на відкриття спільних рахунків в установах банків України для проведення розрахунків, пов'язаних з виконанням таких договорів (контрактів).

Уклади у країнах, що розвиваються — особливі типи виробничих відносин із своїми специфічними законами розвитку. Виділяються такі основні У.: 1) Державно-суспільний уклад, який обслуговує прогресивні потреби нації, загальні інтереси трудящих; 2) Державно-капіталістичний сектор, який буржуазія прагне використовувати у своїх групових або колективних інтересах; 3) Капіталістичний уклад, який має два різновиди: а) власність іноземного капіталу — державного або приватного; б) власність місцевої буржуазії — великої і середньої, промислової і торгової, компродарської і бюрократичної; 4) Кооперативний сектор; 5) Дрібнотоварний сектор, який обслуговує міську і сільську дрібну буржуазію; 6) Натуральні фори господарства, з якими зв'язані в основному багаточисельні маси сільського населення.

Управління просуванням товару — методи роботи з ділерами та торговими посередниками, способи представлення нових виробів торговельним організаціям та споживачам. При спілкуванні з ділером та будь-яким іншим торговельним посередником найбільшу роль відіграє ціна на товари та послуги, визначення частки прибутку, який припадає на їх долю. Серед інших форм стимулювання ділової активності ділерів є уступка в ціні при збільшенні розміру замовлення, спільне рекламування продукції та покриття частини витрат ділера на рекламні цілі, конкурси-продажі, демонстрація зразків на виставках із запрошенням ділерів тощо. Найкращим способом просування на ринку нових виробів є представлення ділерам або деяким найбільш відомим споживачам безплатних зразків нової продукції, використання різноманітних купонів, гарантоване повернення грошей клієнтам, якщо їх задоволення від придбаних виробів буде неповним. Приверненню уваги споживачів до конкретних виробів також може сприяти пропозиція нових модифікацій продукції, що випускалась раніше, система скидок при купівлі одразу

кількох речей (наприклад, купівля одного виробу дозволяє придбати другий такий самий або якийсь товар-супутник безплатно). Для переважної більшості товарів та послуг функції товаропросування повинні виконуватись кимось з учасників каналу збуту, на якого покладається відповідальність за це (див. схему).

Функції, які виконує канал товаропросування	→ Розподіл і збут → Маркетингові дослідження → Покупки → Просування → Ціноутворення → Планування продукту → Обслуговування споживача

Розподіл і збут включає 3 елементи: транспортування, зберігання та контакти із споживачами. Удосконалення форм і методів просування виробів на ринку — нескінченний процес.

Управління спільними підприємствами — система економічних, правових, організаційних методів і структур, що забезпечують безперебійну роботу спільних підприємств. У.с.п, забезпечують органи: Рада засновників (Правління), дирекція і ревізійна комісія. Вищим органом спільного підприємства є Рада засновників (Правління). Вона складається з шести членів, кожен з яких є компетентним у діяльності Спільного підприємства. Голова Правління має ухвальний голос. Дирекція складається з громадян України та іноземних громадян. Головою Правління або генеральним директором може бути як громадянин України, так і іноземний громадянин. Керівництво поточною діяльністю Спільного підприємства і виконання ухвал, що приймаються Радою засновників (Правлінням), здійснюється дирекцією на чолі з генеральним директором. Генеральний директор призначається ухвалою Ради засновників (Правління) на підставі пропозиції іноземного учасника. Генеральний директор здійснює керівництво поточною діяльністю Спільного підприємства на основі єдиноначальності в межах компетенці і прав, визначених Статутом і ухвалами Правління. Контроль за фінансовою і господарською діяльністю Спільного підприємства здійснює ревізійна комісія, призначена Радою засновників (Правління). Функції і завдання Спільного підприємства визначаються Статутом підприємства. Статут затверджується безпосередніми засновниками Спільного підприємства. Спільне підприємство реєструється в управлінні держдоходів Мінфіну України, який здійснює контроль за результатами фінансової діяльності СП.

Управління цінами — вибір загального підходу в ціноутворенні та основних видів цін на товари і послуги, а також шляхи реалізації такого підходу з метою збільшення обсягів реалізації, підвищення рентабельності виробництва. В сучасних умовах керівництво підприємством може використати шість основних видів цін для успішного просування на ринку нових товарів та послуг: 1) встановлення з самого початку просування на ринку нового або удосконаленого товару високої ціни у розрахунку на споживачів, готових купити товари за такою ціною; 2) ціна за

впровадження товару на ринок, тобто встановлення на аналогічні товари нижчої ціни, ніж є на ринку; 3) „психологічна" ціна, яка встановлюється дещо нижче будь-якої круглої суми (наприклад, 99 коп., 199 крб.) і складає чисто психологічне враження у споживача нижчої ціни; 4) ціна лідера на ринку або в галузі, яка встановлюється відповідно до ціни, яку пропонує головний конкурент на ринку — як правило, провідна фірма галузі; 5) ціна із заміщенням витрат виробництва, тобто визначення ціни на свою продукцію із врахуванням фактичних витрат на її виробництво та середньої норми прибутку на ринку або в галузі; б) престижна ціна, тобто ціна на вироби дуже високої якості, яким притаманні особливі, неперевершені властивості.

З допомогою маркетингу керівництву підприємства треба зробити вибір, якому з цих видів цін на нові товари та відповідних підходів до ціноутворення віддати перевагу. Вибір залежить від долі ринку збуту, яку контролює підприємство; швидкості впровадження на ринок нового виробу; періоду окупності капітальних вкладень; гостроти конкуренції на ринку і таке інше. В сучасних умовах встановлення цін на вироби та послуги, які вже є на ринку, неможливе у відриві від постійного удосконалення технічних параметрів виробництва продукції і підвищення її якості. Всі ці зміни повинні впроваджуватись з урахуванням вимог маркетингу відповідно до запитів та смаків конкурентних груп споживачів. Для успіху в конкурентній боротьбі керівництву підприємтсва необхідно виробити стратегію, спрямовану на постійне зниження цін на традиційні для цього сегмента ринку товари та послуги. Тому в умовах сучасного ринку підприємства одночасно повинні вирішувати два здавалося б взаємовиключні завдання: по-перше, забезпечувати постійний ріст якості та підвищувати споживчі властивості товарів, які вже є на ринку; по-друге, постійно знижувати ціни ни них. Для досягнення таких цілей необхідно і радикально переглянути систему управління та організації виробництва. При цьому особливе значення має правильний підхід до ціноутворення на конкретні види продукції для даного сегмента ринку. Від того, якому з підходів надано перевагу, залежить не тільки конкурентоздатність підприємства на ринку, але й можливість забезпечення рентабельності виробництва, стійкості його фінансового становища при зниженні рівня цін. Для сформованого ринку товарів та послуг можна виділити вісім основних видів цін, застосування яких забезпечує підвищення конкурентозданості підприємства: 1) змінна знижувальна ціна на вироби та послуги, яка встановлюється залежно від співвідношення попиту та пропозиції і повільно знижується в міру насичення ринку; 2) довгострокова ціна, яка мало змінюється протягом довгого періоду; 3) ціна споживчого сегмента ринку, тобто ціна на приблизно один і той же вид виробів і послуг, які реалізуються для різних груп споживачів (залежно від сегментації конкурентного ринку за споживачами); 4) еластична (гнучка) ціна, яка швидко реагує на зміни співвідношення попиту і пропозиції на ринку (як у бік зниження, так і в бік підвищення в залежності від характеру кон'юнктури); 5) ціна переваги, яка передбачає певне зниження цін на свої вироби підприємством, що

займає домінуючі позиції на ринку та забезпечення значного зниження витрат виробництва за рахунок збільшення обсягів збуту та економії на витратах реалізації продукції; б) ціна на вироби, зняті з виробництва, випуск яких вже припинився; 7) ціна, нижча, ніж у більшості фірм на ринку; 8) договірна ціна, яка встановлюється на спеціально визначені види або на певні групи виробів однієї чи кількох фірм та гарантує значну скидку у порівнянні із звичайною ціною на ті самі вироби при виконанні споживачем ряду умов при купівлі. Ціни реалізації в умовах ринку можуть бути взагалі не пов'язані з витратами виробництва на даному підприємстві, а цілком залежати від конкуренції на ринку та рівня попиту на продукцію. Тому вже при аналізі ринку необхідно визначитись, за якою ціною можна продавати вироби даного підприємства. Це допоможе вирішити, чи варто починати або продовжувати виробництво продукції. Все визначається конкретною ситуацією на ринку, а з допомогою маркетингу можна розібратися, за яким сценарієм у сфері ціноутворення треба діяти.

Усуспільнення виробництва — об'єктивний процес розвитку суспільного виробництва, який виражається у поглибленні суспільного поділу праці, зростанні комбінування та кооперування виробництва, посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності господарських одиниць, злитті розділених процесів виробництва в єдиний суспільний процес. У.в. здійснюється у формах усуспільнення засобів виробництва і усуспільнення самої праці. У.в. має історичний характер, оскільки відображає рівень продуктивних сил і відповідні їм виробничі відносини. Для добуржуазних формацій типовою була роздрібленість речових факторів виробництва між ізольованими один від одного відносно дрібними господарствами та роздріблена праця окремих осіб. Капіталізм зробив величезний крок вперед в У.в., створивши велике машинне виробництво. Масове виробництво продуктів як товарів визначало тісну взаємозалежність процесу відтворення на всіх підприємствах і в усіх галузях. Така система господарської взаємозалежності внутрішньо суперечлива. З одного боку, внаслідок суспільного поділу праці і приватної власності на засоби виробництва окремі капіталістичні підприємства відокремлені як приватні товаровиробники, а з другого — в силу суспільного характеру праці — всі вони втягнені в єдиний процес відтворення суспільного капіталу. Необхідною матеріальною передумовою зростання продуктивності праці на основі У.в. виступає суспільно комбінований характер праці на капіталістичних підприємствах. Продуктивну силу суспільної праці, яку породжує кооперація праці, використання науково-технічних винаходів, представляє сила капіталу, а У.в. виступає як усуспільнення капіталу. Поступальний характер цього процесу зумовлений законом капіталістичного нагромадження, в розвитку якого відбувається концентрація і централізація капіталу. А це, в свою чергу, зумовлює зростання розмірів підприємств і розширення меж суспільно комбінованої праці. Значна роль при цьому належить кредиту, який поряд з товарним обміном виступає формою зв'язку між підприємствами у процесі відтворення суспільного капіталу. Дальший розвиток У.в.

пов'язаний з утворенням акціонерних товариств. Однією з найбільш розвинутих форм У.в. в сучасних умовах виступають транснаціональні корпорації. За адміністративно-командної системи в нашій країні відбулося одержавлення економіки, нанесено значних збитків кооперативній власності. Переважали відомчий монополізм і породжувана ним тенденція до гігантоманії. Перебудова економіки і перехід до ринкових відносин здійснюється одночасно з демонополізацією виробництва. Великі і середні підприємства органічно поєднуються з дрібними високотехнологічними. Виникають нові види колективної власності, асоціації трудящих (колективні підприємства), господарські, акціонерні товариства, господарські асоціації тощо. В масштабі економіки України усуспільнення виробництва виявляється у формуванні єдиної системи господарських зв'язків.

Установчий прибуток — прибуток, який привласнюється засновниками акціонерної компанії. Він являє собою різницю між сумою цін акцій, проданих засновниками акціонерної компанії за курсом, і сумою капіталу, інвестованого ним в акціонерне підприємство. У.п. утворюється внаслідок розбіжності номінальної і курсової вартості акцій. Як правило, курсова вартість, за якою акція продається на біржі, перевищує номінальну ціну акції, встановлену засновниками при випуску акцій (їх курсової вартості) і привласнюється засновниками акціонерної компанії, які реалізують акції на ринку цінних паперів, фондовій біржі, де здійснюється мобілізація грошових капіталів та їх перерозподіл між галузями господарства. Залишаючи в своєму розпорядженні контрольні пакети акцій, засновники акціонерних підприємств продають решту цінних паперів. При цьому У.п. вилучається не тільки в результаті їх продажу за курсом. Реалізуючи частину акцій за їх номінальною вартістю, засновники привласнюють прибуток шляхом так званого „розводнення" капіталу. Для цього акції випускають на суму значно більшу, ніж розміри існуючого капіталу. У.п. у даному випадку складається з грошових капіталів рядових акціонерів. Джерелом У.п. є також „гра" на підвищенні курсу акцій, тобто вилученні доходу шляхом продажу акцій, первісний курс яких підвищився. Сучасна НТР, активне використання ЕОМ, засобів зв'язку у здійсненні біржових операцій, автоматизація біржових розрахунків призвели до інтенсифікації роботи біржі, суттєвої централізації капіталів, зростання їх нагромадження і перерозподілу. В умовах НТР виник справжній „бум" засновництва, який зумовив величезне зростання прибутків, вилучених в таких галузях, як біотехнологія, генна інженерія, волокняна оптика, виробництво міні- і макроЕОМ. Умови отримання У.п. змінюються у зв'язку з поглибленням інтернаціоналізації господарського життя країн світу, розвитком міжнародного ринку цінних паперів. Найвизначніші центри цього ринку — Нью-Йоркська, Токійська та Лондонська фондові біржі, де на долю іноземних цінних паперів припадає до половини обороту. Механізм У.п. застосовується і в Україні. У.п. отримується в результаті продажу акцій за курсом, створеними в Україні акціонерними підприємствами, привласнюється засновниками (державою, трудовими колективами, окремими особами) цих підприємств.

Фабрична марка — малюнок, символ, який містить інформацію про виробника товару або послуги; повне або скорочене найменування підприємства, його місцезнаходження, відомча підпорядкованість тощо. Ф.м є синонімом поняття виробнича марка, виконує одну із функцій товарного знаку і є одним із методів маркетингу.

Факторинг— купівля банком у клієнта права на виплату боргу, один із видів банківських послуг. В основному банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з постачанням товарів або наданням послуг. Клієнт, що продав дебіторський борг, отримує від банку гроші у розмірі 80—90% суми боргу, решту — 10—20% суми банк тимчасово стягує у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнту. За факторингом операції банк бере з клієнта плату. Завдяки Ф у кредитно-фінансовий оборот залучаються вільні фінансові ресурси, контролюються рахунки постачальника та оплата поставок покупцем.

Фактори виробництва — будь-які елементи процесу виробництва, які впливають на нього, визначають його результати та ефективність; у вузькому розумінні Ф.в. — це продуктивні сили суспільства. У першому випадку до Ф.в. відносять технічний прогрес, розвиток науки, освіти і кваліфікації працівників, соціальний, етичний, гуманітарний, екологічний, духовний фактори та ін. У другому — засоби і предмети праці, робоча сила, наука, форми і методи організації виробництва, використовувані людьми сили природи та інформація. Західна економічна наука спочатку виділяла основні Ф.в.: капітал, землю, працю, які згідно з поглядами Ж.Сея створюють його власнику особливий вид доходу. Згідно з теорією „продуктивності капіталу" кожен з факторів має фізичну продуктивність праці, створює свою частку доходу. Відомий англійський економіст А.Маршалл поряд з цими факторами виділив ще й діяльність в організації виробництва, яка приносить платню керуючому ним. Тепер окремими Ф.в. вважають ще ризик, час та інформацію. Австрійський економіст К.Менгер найважливішим фактором економічного розвитку назвав прогрес знання про найбільш ефективне використання Ф.в. та ресурсів. Американський вчений Й.Шумпетер головним джерелом прибутку вважає здійснення підприємцем „нових комбінацій" щодо техніки і технології, створення нових товарів, освоєння нових джерел сировини. Марксистська політична економія розмежовує фактори виробництва та джерела вартості, єдиним джерелом якої є праця. Засоби виробництва, у тому числі земля, виступають речовими, тобто природними, об'єктивними Ф.в., а робоча сила — суб'єктивним. Засоби виробництва — як речовий Ф.в., беруть участь у створенні споживчої вартості, але вартості, в т.ч. додаткової, не створюють. Їхня вартість лише переноситься на новостворений продукт конкретною працею найманого працівника. Фізичною продуктивністю, тобто здатністю самим створювати частину доходу, засоби виробництва не володіють. Так, земля є безкоштовний дар природи, а відповідний Ф.в. є лише праця людей, спрямована на поліпшення її якості. Інші елементи продуктивних сил також виступають Ф.в. і забезпечують перетворення речовини природи відповідно до потреб людей, сприяють зростанню

продуктивності праці. Але не вони самі по собі є джерелом національного доходу або додаткової вартості, а праця людей у сфері науки, інформаційного забезпечення, у вдосконаленні форм і методів організації праці, використання нових сил природи (наприклад, ядерної, термоядерної). У процесі раціональної взаємодії всіх елементів системи продуктивних сил виникає нова продуктивна сила, яка породжує синергічний ефект. Вона розглядається багатьма вченими як фізична продуктивність засобів виробництва, або як плата за ризик.

Фактура — рахунок, виписаний продавцем на ім'я покупця, який підтверджує вартість товару або послуги.

Феодальний спосіб виробництва — суспільний спосіб виробництва, оснований на експлуатації безземельних, особисто залежних від феодалів-землевласників селян. У країнах Західної Європи Ф.с.в. виник наприкінці V ст. й існував до початку буржуазних революцій, які в тих чи інших країнах відбувалися протягом XVII—XVIII ст. Основні риси Ф.с в.: 1) особиста залежність селянина від феодала і панування позаекономічних форм примусу до праці, 2) відсутність власності на землю (дрібні наділи землі знаходилися в руках феодалів-власників) при наявності власності на інші засоби виробництва; 3) панування натурального господарства; 4) активне поширення у містах відносин корпоративного типу — ремісничих цехів, купецьких гільдій, міських комун, рицарських орденів тощо. Феодальне виробництво здійснювалося у формі панщини (коли земля ділилася на панську і селянську) і обробного господарства (вся земля знаходилася в користуванні юридично-залежних від феодала селян). Привласнення додаткового продукту за панщини здійснювалось у формі відробної ренти. Поширеним був оброк — продуктова і грошова ренти (в другому випадку селянин повинен виробити і реалізувати продукцію на ринку). Перехід від нижчих форм ренти до більш розвинутих посилював матеріальну зацікавленість селян, що поряд з поглибленням суспільного поділу праці сприяло розвитку товарно-грошових відносин, відокремленню міста від села. Жителі міст, об'єднавшись у комуни, поступово добиваються звільнення від найбільш жорстоких форм феодальної залежності. Цьому сприяє і виникнення цехів, у яких повноправним членом був цеховий майстер — власник засобів виробництва. Будучи високо професійним спеціалістом, майстер, як правило, працював з одним-двома підмайстрами та двома-трьома учнями, які з часом могли стати майстрами. В цеху строго регламентувалась якість і кількість виготовленої продукції, організація виробництва, що згодом стало стримувати розвиток продуктивних сил. В умовах Ф.с.в. отримує розвиток торговельний та лихварський капітал. Політична влада при феодалізмі знаходилась у руках земельних власників. Відміна особистої залежності селян у більшості країн Західної Європи відбулась у XVII—XVIII ст., у Східній Європі — у XIX ст.

Фермер — підприємець у сільському господарстві, власник сільсько-господарського підприємства. Найпоширенішим видом сільсько-господарських підприємств у розвинутих країнах Заходу є сімейна ферма, де виробництво ведеться на власній землі силами членів сім'ї, а

під час сезонних робіт використовують і найманих працівників. Виготовлений продукт також належать Ф. На одну ферму на початку 90-х років у США припадало в середньому 180 га землі, обсяг реалізованої продукції становив 66 тис.дол. Водночас із загальної кількості фермерських господарств (майже 2 млн.) 300 тис. найкрупніших виробляло понад 70% сільськогосподарської продукції, там було зайнято 80% усієї найманої робочої сили. На 1,3 млн. дрібних фермерських господарств доводилось всього 9% сільгосппродукції, а річний обсяг реалізованої продукції становить менше 20 тис.дол. Дрібні Ф. нерідко об'єднуються в кооперативи, які постачають матеріально-технічні ресурси, займаються переробкою, реалізацією продукції тощо. Так, у США близько 5 тис. кооперативів переробляють і реалізують майже 30% фермерської продукції. У Швеції майже всі фермерські господарства (понад 100 тис) є членами сільгоспкооперативів, які займаються постачанням матеріально-технічних ресурсів, збиранням, переробкою та збутом продукції, кредитуванням тощо. В Україні на початку 1994 року нараховувалось близько 30 тис. фермерських господарств. Розмір земельних ділянок у Ф. не повинен перевищувати 50 га ріллі і 100 га сільськогосподарських угідь. Крім того, Ф. може додатково орендувати землю. У власності селян може бути земля, робоча худоба, транспортні засоби, цінні папери, житлові будинки тощо. Ф. мають право об'єднуватись у кооперативи. Найскладнішими проблемами на шляху розвитку життєздатних фермерських господарств є відсутність масового виробництва малогабаритної сільськогосподарської техніки та високі ціни на неї, як і на паливно-мастильні матеріали, добрива, насіння, будівельні матеріали, високі проценти за кредит тощо. Створенню фермерських господарств в Україні перешкоджають також труднощі в отриманні землі в окремих регіонах країни, позиція керівників радгоспів і колгоспів тощо, недоліки при паюванні землі й майна і т.д. Водночас у західних областях України відбулася поспішна фермеризація, внаслідок чого в 1992—1994 рр. залишились необробленими десятки тисяч га землі.

Фізіократи — одна із шкіл у політичній економії, яка джерелом суспільного багатства вважає не сферу обігу (що проповідували меркантилісти), а сферу виробництва — природу. Представниками Ф. були французькі економісти Ф Кене, Ж.Тюрго та інші. Ф. одні з перших проаналізували капітал як фактор виробництва і прибуток — як форму доходу на капітал. Представники цієї школи ввели в науковий обіг категорію „чистий продукт" — обсяг і вартість сільськогосподарської продукції, крім витрат. На їх погляд, промисловість, транспорт і торгівля — безплідні сфери, а праця людей і підприємців у цих сферах лише покриває витрати на їх існування. Економічна політика повинна здійснюватись відповідно до принципу: „laisser — faire, laisser — passer"—„дозволяйте робити, хто що хоче, і йти, хто куди хоче". Ф.Кенє розробив „економічну таблицю", в якій вперше спробував застосувати кількісний макроекономічний аналіз натуральних і грошових потоків матеріальних цінностей у народному господарстві.

Фізичний знос —поступова втрата основними фондами своїх виробничих та технічних властивостей і споживчої вартості. Ф.з. відбувається у

процесі виробництва, а також під впливом сил природи. Швидкість Ф.з. основних фондів у процесі виробництва залежить від інтенсивності їх використання. За оптимальних умов експлуатації основних фондів їх вартість частинами переноситься на створюваний продукт у вигляді амортизаційних відрахувань, які використовуються для повної або часткової заміни зношених засобів праці. Коли основні фонди експлуатуються в умовах кращих, ніж суспільно-необхідні, Ф.з. відшкодовується, і підприємства не несуть втрат. Тому велике значення має забезпечення високого рівня експлуатації основних фондів. Основні фонди у промисловості України зношені приблизно на 65%. Через прорахунки у політиці економічного відтворення частка амортизації в 1993—1994 рр. впала до 3,4% ВНП проти нормальних раніше 10—12%. Ф.з., зумовлений бездіяльністю основних фондів, означає прямі збитки. Щоб уникнути або суттєво знизити їх, необхідно значно скоротити термін будівництва, вчасно досягати проектних потужностей виробничих об'єктів, дотримуватись правил експлуатації і догляду за засобами праці.

Фіктивний капітал — сума грошей, цінних паперів, які зростають (приносять процент) у процесі особливого обігу, тобто поза сферою реального капіталу. Ф.к. існує на основі позичкового капіталу та проценту і уречевлюється у різних титулах власності, вільного продажу прав на дохід. Він набуває розвитку, коли купівельні та платіжні засоби перевищують власний капітал банку, а також обсяги внесків у нього. Ф.к. породжується фіктивним кредитом і фіктивним рухом цінних паперів (акцій, облігацій тощо), який здійснюється на фондових біржах. Тому випущений замість справжнього і використовуваний як позичковий капітал, що приносить дохід, штучний („дружній") вексель стає Ф.к. Аналогічно відбувається перетворення у Ф.к. цінних паперів. Наприклад, коли при випуску державою облігацій особа, яка придбала її, отримує процент, а держава не перетворює відповідну суму у реальний капітал, власник позичкового капіталу отримує не реальний капітал, а титул власності. У Ф.к. відбувається відокремлення титулу власності від дійсного капіталу. Коли, наприклад, державна облігація стає об'єктом торгівлі, її ціна, яка визначається не лише доходом, який вона приносить, але й позичковим процентом, відхиляється від вартості реального капіталу, який вона представляє. Такий капітал має свій власний рух, свої ринки і особливості обігу. Так, при збільшенні прибутків акціонерної компанії зростає курс акцій, а отже і величина Ф.к., яка залежить не лише від руху реального капіталу, а й від його використання, а також від рівня норми процента (чим нижчий рівень процента, тим вищий курс акцій). Коли Ф.к. набагато перевищує розміри реального капіталу, виникають біржові кризи. Цьому сприяє спекуляція цінними паперами, збільшення чисельності рантьє тощо. Наприкінці 70-х років поширення набули такі різновиди Ф.к., як опціони та ф'ючерси, розгортається міжнародна міграція Ф.к. з боку ТНК, кредитно-фінансових інститутів. Масштаби фіктивного капіталу нині приблизно в 2 рази перевищують обсяг ВНП.

Фінанси *(від фр. finance —готівка, дохід)* — система економічних відносин, які складаються між державою, підприємствами і громадянами щодо

привласнення частини національного доходу через механізм оподаткування та його розподілу відповідно до виконуваних державою соціально-економічних функцій. З точки зору речового змісту Ф. є сукупністю всіх грошових коштів, їх розподілу і використання. Ф. підприємств — певна сукупність грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення у рамках даного підприємства, а також сукупність форм і методів їх утворення й витрачання. Ф. населення — грошові фонди, що формуються з доходів громадян, отриманих на основі трудової, господарської та іншої діяльності або із спадщини. Державні Ф. — це сукупність грошових фондів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їй функцій, а також та сукупність форм і методів, за допомогою яких ці функції реалізуються. Повніше сутність Ф. розкривається через такі категорії, як податки, бюджетне фінансування, платежі, відрахування, доходи і витрати, прибуток, дотації, які характеризують конкретні види руху грошових ресурсів та економічні відносини в країні. В соціально-орієнтованій економіці Ф. виконують різні функції. Розподільча функція Ф. дозволяє створити рівні можливості усім суб'єктам господарської діяльності, а також захищати певні прошарки населення. Фінансова система дозволяє здійснювати регулюючу функцію шляхом зміни розміру податків, величини державних витрат. Контролююча функція Ф. дозволяє підтримувати господарську діяльність у межах економічної доцільності. Крім того, Ф. держави виконують функції ефективності, справедливості і стабільності. Ефективність — це встановлення державою податків та пільг, які регулюють грошовий обіг і систему кредитування, сприяють переливу капіталів, пожвавленню ділової активності, найбільш раціональному використанню ресурсів. Справедливість — це така податкова політика, яка передбачає більшу участь осіб з високими доходами у формуванні фондів для фінансування соціальних програм, спрямованих на фінансову підтримку найменш захищених членів суспільства. Стабільність — спрямованість фінансової та кредитної політики на усунення надмірних спадів і „перегрівів" в економіці. Основною ланкою державних Ф. є бюджетна система, яка включає державний бюджет і бюджети відповідних адміністративних одиниць (областей, міст, районів, сіл, галузей тощо); у державі з федеральним устроєм — бюджети штатів, земель, кантонів, республік тощо.

Фінансова монополістична група — організаційна форма розвитку фінансового капіталу та панування фінансової олігархії. У Ф.м.г. об'єднується монополістичний капітал промисловості, торгівлі, банківської сфери, страхування тощо. Ф.м.г. утворюється переважно навколо великого банку, інших фінансових інститутів. Так, сімейний клан Рокфеллерів за допомогою фінансових інститутів володіє капіталами десятків наймогутніших промислових, торговельних, транспортних монополій. Зростаючу роль нині відіграють неакціонерні форми прямого контролю (особиста унія, кредитні зв'язки, спільна біржова діяльність, облігаційний бізнес, обмін фінансовою та економічною інформацією тощо). Ф.м.г. займають вирішальні позиції в економіці, мають тісний

зв'язок з державою і перш за все з вищими чиновниками державного апарату, здійснюють суттєвий вплив на зовнішню та внутрішню політику країни. Ф.м.г. розширюють сферу впливу за межі своєї країни шляхом експорту капіталу та співробітництва з іноземними Ф.м.г. В сучасних умовах зростає могутність японських Ф.м.г., які, як правило, очолюють могутні холдінгові компанії, і дещо послаблюється — американських Ф.м.г. Виникнення та інтенсивний розвиток Ф.м.г. є однією із форм вияву дії законів адекватності виробничих відносин (економічної власності) рівню і характеру розвитку продуктивних сил, інтернаціоналізації господарського життя. Це виявляється у тому, що вони значно посилюють процес концентрації та централізації капіталу, сприяють його переливу у передові науко- і капіталомісткі галузі, завдяки чому розширюються масштаби планомірного розвитку.

Фінансовий капітал — якісно нова форма капіталу та усуспільнення засобів виробництва на вищій стадії розвитку капіталістичного способу виробництва, яка виникає в результаті сплетіння, злиття монополістичного банківського та монополістичного (в.т.ч. олігополістичного) промислового капіталів. В сучасних умовах, крім цих форм, Ф.к. охоплює крупні капітали у торгівлі, сільському господарстві, кредитній сфері, на транспорті тощо. Але найважливішими формами Ф.к. є банківський монополістичний та промисловий монополістичний капітал. Їх злиття відбувається шляхом придбання гігантськими банками акцій промислових корпорацій і навпаки — спільного будівництва нових промислових об'єктів, вироблення спільної політики тощо. Нині значного поширення набуло надання спеціалізованими підрозділами банків та особливими фінансовими фірмами різних фінансових консультацій (ревізія і підготовка документації для податкових установ, розробка інвестиційної стратегії для промислових, торговельних та інших монополій, планів їх структурної перебудови тощо). За допомогою фінансових організацій (інвестиційних банків та крупних брокерських фірм) відбувається злиття і „поглинання" підприємств, фінансових інститутів. Для цього використовуються їхні послуги у збиранні інформації про учасників таких „поглинань", про фінансові операції щодо випуску, обміну і розміщення цінних паперів, планів дальшого здійснення капітальних проектів. Гігантські банки здійснюють довгострокове фінансування, інші фінансові інститути (позичковоощадні установи) займаються і поточним фінансуванням, тобто фінансуванням під заставу. Банки розвивають програми управління готівкою для промислових компаній, фінансовий лізинг та інші операції, у процесі виконання яких посилюється зрощення банківських, промислових, торговельних, транспортних монополій тощо. У процесі злиття банківського і промислового монополістичного капіталу слід розрізняти два відносно самостійні процеси. З одного боку, це посилення їх взаємозв'язку, об'єднання інтересів, а з іншого — відносини конкуренції, протиборство і суперництво, зумовлені зміною сил учасників та іншими факторами. При цьому банківський монополістичний капітал перевищує за рівнем економічної могутності і монополізації інші форми капіталу і ставить їх у

все більшу залежність. Це знаходить свій вияв у зростанні заборгованості корпорацій, суми виплати боргів, збільшенні частки фінансових установ у загальній вартості розміщених акцій корпорацій та ін.

Фірма *(від італ.firma)* — організація, яка веде господарську діяльність. Більшість Ф. має у своєму складі одне підприємство, але значна частина Ф. володіє і керує декількома підприємствами. Ф. створюються у всіх галузях економіки і з будь-якою формою власності. Переважна більшість Ф. у країнах з соціальною ринковою економікою належать до малих та середніх підприємств та організацій. Ф., що складаються з багатьох підприємств, можуть бути об'єднаннями „горизонтального", „вертикального" типу або „конгломератами". Ф. з вертикальною комбінацією виробництва включають у свій склад підприємства на різних стадіях виробничого процесу. Зразком горизонтального об'єднання підприємств у Ф. є мережа магазинів роздрібної торгівлі. В конгломерати входять підприємства, які діють у різних галузях та різних ринках. Дочірня Ф. — формально самостійне підприємство, контрольний пакет акцій якої належить іншому підприємству (материнському). Крім того, поняттям Ф. у торговому законодавстві позначається найменування комерсанта або колективу комерсантів, тобто торговельне товариство. Право на Ф. є виключним майновим правом комерсанта і захищається в судовому та адміністративному порядку.

Фіскальна політика *(від лат. fiskalis — належить до інтересів казни)* — зміни, які вносить уряд у розміри та умови оподаткування, а також у розмір та порядок державних витрат з метою стабілізації економіки. Згідно з одним із постулатів кейнсіанської теорії уряд для досягнення повної зайнятості та зниження інфляції повинен проводити цілеспрямовану Ф.п. В період економічного спаду проводиться стимулююча Ф.п., яка включає збільшення державних витрат або зниження податків, а найчастіше поєднуються обидва методи. Навпаки, якщо виникає загроза надлишкового попиту, що призводить до інфляції, то здійснюється стримуюча Ф.п. Вона включає скорочення державних витрат або збільшення податків. Проведення дієвої Ф.п. передбачає необхідність певного проміжку часу між початком дестабілізації економіки і усвідомленням цього явища, а також для прийняття і здійснення законодавчими та виконавчими органами правильних і ефективних заходів. Стимулюючий характер Ф.п. може бути малоефективним, якщо він послаблює інвестиційні процеси, а також коли зміна валютного курсу значно послаблює дієвість цієї політики.

Фонд заміщення — частина суспільного продукту, спрямованого на відновлення зношених в процесі створення матеріальних благ засобів виробництва. Ф.з. втілює минулу працю, перенесену конкретною працею із зношених засобів виробництва. Для заміщення виробничих фондів із валового національного продукту відокремлюються засоби виробництва, які за потужністю відповідають зношеним засобам виробництва. В умовах НТР зношені засоби виробництва заміщуються більш досконалими (але за тією ж вартістю) засобами праці, ліпшими за якістю предметами праці. Вартісною формою Ф.з. є амортизаційний фонд і

вартість спожитих оборотних фондів. Щоб не відстати від темпів науково-технічного прогресу у розвинутих країнах світу, верстати, машини, устаткування необхідно оновлювати кожні 5—6 років. Так, у США в 1981 р. були встановлені нові строки амортизації машин і устаткування (для транспортних засобів — 3 роки, устаткування — 5 років).

Фонд нагромадження — частина національного доходу, яка використовується для розширення виробництва (збільшення речових і особистих його факторів), будівництва об'єктів соціального та культурно-побутового призначення, а також для створення суспільних резервів і страхових запасів. За своїм натуральним складом Ф.н. складається із засобів виробництва (крім призначених на відновлення зношених у процесі виробництва), а також предметів споживання, необхідних для додатково залучених у виробництво працівників. Ф.н., крім того, використовується для невиробничого нагромадження (будівництво шкіл, закладів освіти, житлових будинків тощо), що дозволяє підвищувати рівень соціального забезпечення та соціального захисту. В умовах НТР Ф.н. дає можливість підвищувати науково-технічний рівень виробництва, здійснювати прогресивні структурні зрушення у суспільному виробництві і прискорювати економічне зростання. Основною формою використання Ф.н. є капітальні вкладення. В умовах глибокої економічної кризи в Україні, різкого скорочення розміру національного доходу відбувається скорочення розмірів як Ф.н., так і норми нагромадження. Так, в 1992 році норма інвестицій у національному доході становила лише 9%, а результатом цього став фактичний розвал будівельної індустрії. У той же час норма нагромадження в Японії протягом останніх десятиріч наближається до 30%.

Фонд споживання — частина національного доходу, яка використовується на задоволення матеріальних та соціальних потреб членів суспільства. Інша частина національного доходу спрямовується на розширення виробництва і утворює фонд нагромадження. Ф.с. включає в себе особисте споживання всього населення країни, а також витрати у закладах, які обслуговують населення. Ф.с. утворює межу зростання реальних доходів населення і тим самим визначає життєвий рівень населення. Ф.с. формується в основному за рахунок заробітної плати. З розвитком ринкових відносин зростатиме значення доходу у вигляді ренти, банківського процента, підприємницького доходу.

Фонди обігу — кошти торговельних, постачальницьких і збутових організацій, а також частина коштів промислових підприємств, використовуваних у сфері обігу. Ф.о. становлять частину оборотних засобів підприємств, які обслуговують процес руху товарів через сферу товарного обігу до споживача. Інша частина оборотних коштів обслуговує стадію виробництва і у Ф.о. не входить. Ф.о. складаються із грошових засобів на розрахунковому рахунку підприємства у касі і на акредитиві; дебіторської заборгованості із залишків готової і реалізованої продукції, яка знаходиться на складі готової продукції або відвантаженої покупцям, але ще не оплаченої ними. Ф о забезпечують безперервність процесу відтворення товарів та послуг Для раціонального функціонування

народного господарства обсяг Ф.о. має бути оптимальним. Для цього на складах не повинно бути надмірних запасів готової продукції, а відвантажена продукція повинна швидко дійти до споживача, в касі підприємства не слід тримати тривалий час значні суми готівки тощо.

Фондовіддача — обсяг виробництва продукції на одиницю вартості основних виробничих фондів, або відношення продукту до засобів праці (основних виробничих фондів). Обчислюється як відношення показника результатів виробництва за певний період до середньої вартості основних виробничих фондів за той же період. На рівні народного господарства Ф. обчислюється як відношення національного доходу до середньорічної вартості основних виробничих фондів у порівняльних цінах. Для визначення Ф. в окремій галузі або на окремому підприємстві (об'єднанні) беруться показники товарної, валової та чистої продукції у їх співвідношенні до 1 крб. середньорічної вартості основних виробничих фондів. У галузях з однорідною продукцією іноді застосовуються дані про обсяг виробництва у натуральних одиницях виміру (наприклад, кількість виробленої електроенергії у КВт-годинах). Показником, оберненим Ф. є фондомісткість продукції. Застосвуються показники Ф. при економічному аналізі виробництва та капітального будівництва. Підвищення Ф. є однією із найбільш важливих умов зростання ефективності суспільного виробництва, підвищення життєвого рівня населення. Вища Ф. зменшує необхідність введення в дію додаткових основних фондів і економить капітальні вкладення Підвищення Ф. відбувається завдяки прискореному освоєнню фізично і морально застарілих основних фондів на новій технічній основі, скороченню термінів будівництва, здешевленню нової техніки, підвищенню коефіцієнта змінності і завантаження виробничих потужностей та ін.

Фондомісткість — вартість основних виробничих фондів, що припадає на одиницю обсягу виробництва продукції. Ф. — величина, обернена показнику фондовіддачі, свідчить, з яким обсягом основних фондів пов'язане виробництво одиниці національного доходу або іншого об'ємного показника, що характеризує розмір виробництва. Показник загальної Ф. є відношенням вартості всіх виробничих фондів до вартості виробленого продукту. Він виражає потребу в основних і оборотних фондах.

Фондоозброєність — економічний показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник. Ф. визначається відношенням середньорічної повної (без врахування зносу) балансової вартості основних виробничих фондів (у порівняльних цінах) до середньорічної чисельності працівників. Ф. одного робітника у США в середині 80-х років становила близько 16 тис. дол., а в обробній промисловості приблизно 40 тис. дол. Зростання Ф. є основою підвищення продуктивності праці, яка повинна зростати швидше, ніж Ф. В іншому разі знижується фондовіддача (обсяг виробництва продукції на одиницю вартості основних виробничих фондів), а значить, погіршується використання основних виробничих фондів. На рівні окремого

підприємства Ф обчислюється як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до річної середньоспискової чисельності працюючих у найбільш заповненій зміні. Умовами зростання Ф є підвищення коефіцієнта змінності, впровадження автоматизованого виробництва, електронно-обчислювальної техніки, підвищення загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня працівників, механізація допоміжних робіт, застосування більш якісних матеріалів, сировини тощо.

Форми власності — якісно визначені види економічної власності, які виступають суспільними формами розвитку окремих елементів системи продуктивних сил (засобів праці, предметів праці, людини або робочої сили як її окремого елемента, науки, використовуваних людьми сил природи, інформації та ін.) на тих чи інших ступенях еволюції людства, неоднакових рівнів усуспільнення виробництва і праці та різних економічних умов функціонування певних сфер і галузей виробництва в конкретних історичних умовах. Ф.в. також відображають процес еволюції технологічних способів виробництва, заснованих на ручній, машинній та автоматизованій праці. Внаслідок великої розмаїтості елементів технологічного способу виробництва (як органічної єдності продуктивних сил і техніко-економічних відносин), різних етапів його еволюції в процесі історичного розвитку людської цивілізації виникає певна сукупність Ф.в., які в процесі взаємодії формують цілісну систему відносин економічної власності. З точки зору еволюції суспільних способів виробництва виділяють колективну власність в умовах первіснообщинного способу виробництва, різноманітні форми приватної, колективної та суспільної власності в умовах рабовласницького, феодального, капіталістичного та соціалістичного способів виробництва. З точки зору основних суб'єктів привласнення розрізняють індивідуальну, колективну, державну та міждержавну (інтегровану) форми власності. Загальною закономірністю у процесі еволюції Ф в. є їх зростаюче ускладнення при поступальному розвитку технологічних способів виробництва, а також виникнення комбінованих Ф.в., розвиток їх плюралізму. Ці процеси, у свою чергу, зумовлюють зростання стабільності економічних систем, прискорення соціально-економічного розвитку людства, зменшення періодів існування суспільно-економічних формацій. Так, розвиток первіснообщинного ладу тривав протягом декількох мільйонів років (виник приблизно 3 млн р. тому назад й існував до VI ст до н.е.), рабовласницького (протягом XI-XII століть), феодального (близько X-XI століть, з кінця V ст. — до кінця XV ст.), капіталістичного — (майже V століть, з початку XVI ст. — до кінця XX ст). З середини 50-х років XX ст. поступово формуються елементи соціалістичного способу виробництва. На всіх етапах існування первіснообщинного ладу панувала колективна Ф.в., в умовах рабовласницького та феодального способів виробництва індивідуальна Ф в (яка була домінуючою) поєднувалась з державною, при капіталізмі існує вся палітра відомих людству Ф.в (різноманітні форми приватної, індивідуальної, колективної, державної, наднаціональної або інтегрованої, суспільної соціалістичної та їх численних комбінацій). Основною причиною такої розмаїтості Ф.в. є

зростаюча складність як усієї системи продуктивних сил, так і кожного її елемента (засобів праці, предметів праці, робочої сили, науки, форм і методів організації виробництва, використовуваних людьми сил природи та інформації), в результаті чого для розвитку окремих сторін того чи іншого елемента продуктивних сил необхідне своєрідне поєднання декількох Ф.в. Такий шлях розвитку Ф.в. детермінується різноманітністю економічних потреб, інтересів і цілей окремих індивідів, трудових колективів, соціальних верств, прошарків і класів, суспільства в цілому. Наприклад, для розвитку основної продуктивної сили — людини, працівника—необхідні державна власність (у розвитку системи освіти, охорони здоров'я тощо), колективна власність (в отриманні відповідної кваліфікації та в процесі перекваліфікації тощо), індивідуальна (в отриманні різноманітних послуг на побутовому рівні і т.д.). Названі, а також комбіновані Ф.в. необхідні людині при формуванні її морального, психологічного стану, духовних ідеалів, національної самосвідомості тощо. У той же час загальною закономірністю розвитку Ф.в. у процесі еволюції технологічного способу виробництва є посилення її колективних, суспільних і навіть інтернаціональних форм. При виникненні якісно нової, більш прогресивної Ф.в. відбувається діалектичне заперечення (збереження позитивних сторін і властивостей) попередньої Ф.в., що посилює адаптивність економічної власності в цілому (тобто окремих Ф.в. у їх взаємодії) до потреб розвитку всього технологічного способу виробництва. Завдяки цьому більш розвинута Ф.в. легше, ніж попередня, долає відчуженість працівників від засобів і процесу праці, від управління власністю тощо. Для активізації цього позитивного процесу необхідні досконале право й система власності.

Формування попиту — цілеспрямовані дії підприємства-виробника для забезпечення всебічної інформованості потенційних покупців про виготовлену продукцію, її особливості, економічні параметри, технічний рівень, ціну, характер обслуговування, додаткові послуги у звязку з їх придбанням, а також про надійність, репутацію і досягнення самого виробника. Основою Ф.п. є реклама. При Ф.п. на товари виробничого призначення найефективнішими є прямі контакти виробника з потенційним покупцем. З цією метою проводяться науково-технічні семінари, демонстраційні випробування, виставки тощо.

Франчайзинг — взаємовигідна угода, яку укладають на основі контрактів типу „Франчайз", тобто крупної „родинної" фірми, що надає право дрібній приватній фірмі протягом певного часу у спеціально відведеному місці організувати власну справу. Це допомагає підприємцю-початківцю правильно вибрати місце, проект, скажімо, магазину, устаткування для нього, отримати позику тощо і торгувати під маркою „родинної" фірми. За ці послуги дрібний підприємець при укладенні угоди сплачує вступний внесок (від 25 до 100 тис. дол.) і відраховує певний процент (від 3% до 12%) з обороту на користь „родинної" фірми, у якої він зобов'язується закуповувати необхідні для нього устаткування і товари.

Центральний валютний курс - фіксоване офіційне співвідношення між валютами, навколо якого у погоджених межах коливаються ринкові

валютні курси. Ц в.к. національних валют в умовах Європейської валютної системи країни-учасниці визначають як одна до одної, так і до європейської валютної одиниці (ЕКЮ). Межі коливань ринкових валютних курсів навколо Ц в.к. не повинні перевищувати плюс-мінус 2,25%. При потребі може здійснюватися колективний перегляд та погодження Ц.в.к.

Ціна — грошовий вираз вартості, кількість грошей, або інших товарів і послуг, що сплачуються та отримуються за одиницю товару або послуги. Одночасно Ц. відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкісності товару (співвідношення між його наявністю та потребою, попитом та пропозицією), характер та силу конкуренції, державного контролю та загальноекономічної кон'юнктури в країні та у світі, психологію економічної поведінки ринкових суб'єктів та інші суб'єктивні моменти (моду, смаки, традиції). Отже, Ц. складається під впливом численних об'єктивних та суб'єктивних факторів і може набирати різних видів (державні та ринкові, регульовані та трансфертні, гуртові та роздрібні, світові та внутрішні, договірні та прейскурантні тощо). Ц. виконує численні функції: обліково-аналітичну, оскільки забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування; стимулюючу, (сприяє раціональнішому використанню обмежених ресурсів); розподільчу, (впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві); регулюючу, (спричиняє зміни попиту та пропозиції); координуючу, (забезпечує періодичне встановлення балансу попиту та пропозиції, споживання та виробництва). За командно-адміністративної системи співвідношення попиту та пропозиції переважно регулювалося за допомогою директивних планів виробництва та реалізації товарів. Роль Ц. у цьому процесі була незначною. Не реалізовувалися й інші функції Ц. Із переходом України до ринкового господарства поступово формується система Ц., які швидко, без централізованого примусу, але в умовах державного контролю, реагують на зміни умов попиту та пропозиції. Така система Ц. виступає головним та ефективним механізмом координації економічної поведінки суспільства в країнах із змішаною економікою і цілком відповідає вимогам сучасного високоспеціалізованого господарства.

Ціна виробника — (продавця) - один з різновидів цін у ринковій економіці. Кількісно Ц.в. виступає як сума витрат виробництва (собівартості) продукції та розумного прибутку. Ц.в. визначається фірмою при виході на ринок, в тому числі дає обгрунтування доцільності такого виходу. Ринкові ж ціни можуть суттєво відрізнятися від Ц.в. залежно від ситуації на ринку (ціни виходу на ринок) та умов споживання товару (ціни споживання). Інформацію про Ц.в. містять каталоги, проспекти, прейскуранти фірм. Ринкові ціни та ціни фактичних угод, як правило, нижчі за Ц.в., яка відіграє вирішальну роль у формуванні ринкової ціни при існуванні ринку продавця (попит перевищує пропозицію), а також за монопольного становища виробника на ринку. Посилення конкуренції сприяє зниженню Ц.в. Забезпечення достовірної інформації про Ц.в. є однією з передумов запровадження ринкових відносин в Україні.

Ціна виробництва — перетворена форма вартості товару, що включає витрати виробництва та середній прибуток, категорія розвинутої ринкової економіки. Згідно з концепцією К.Маркса саме навколо Ц.в. відбувається коливання ринкових цін. Формування Ц.в. він пов'язував із механізмом міжгалузевої конкуренції, яка внаслідок різної органічної будови капіталу та норми прибутку на однаковий капітал в галузях спричиняє міжгалузеву міграцію капіталу та встановлення на цій основі середньої (загальної) для всіх галузей норми прибутку. Серед сучасних економістів, в тому числі українських, концепція Ц в. мало популярна. Однак, як свідчить практика, для категоричного її заперечення навряд чи є підстави. Відомо, що в командній економіці частину створюваної у галузях вартості перерозподіляли між ними. Відбувалося це вольовим способом, через бюджет або дотаційне кредитування, але під тиском об'єктивних обставин. Для пропорційного розвитку економіки вкрай важливо, щоб кожна галузь отримувала достатній для утворення фонду нагромадження прибуток. Розв'язання цього питання поза процесом утворення Ц.в. вельми проблематичне.

Ціна землі — капіталізована земельна рента. Земля не створюється людською працею, а тому ціни як такої не має. Проте у ринковій економіці, як й інші рідкісні блага, земля виступає об'єктом купівлі-продажу. Власник землі, продаючи її, по суті продає право на отримання з неї доходу (ренти). Тому продаж ділянки відбудеться лише тоді, коли вилучені за неї кошти при наданні їх у кредит принесуть процент, не нижчий від ренти. Покупець ділянки, перш ніж оплатити її ціну, порівняє суму ренти з неї з процентом, який він отримає, якщо його гроші залишаться у банку. Тому ціна землі визначається розміром утворюваної ренти з неї (пряма залежність) та нормою позичкового процента (обернена залежність). В умовах колишнього Союзу земля закріплювалася за колективними господарствами в безплатне й безстрокове користування і предметом ринкових відносин не була. В Україні нині поряд із державною та колективною визнається приватна власність на землю, а земельним законодавством передбачається можливість купівлі-продажу землі.

Ціна покупця — сума грошей, яку згоден заплатити покупець за товар. Ц.п. виходить з оцінки споживчих властивостей (корисності) товару та купівельної спроможності покупця. Ц.п. може відрізнятися за групами покупців залежно від їхніх доходів, масштабів споживання, вікових та особистих оцінок, національних традицій тощо. Ц.п. відіграє вирішальну роль у формуванні ринкової ціни при наявності ринку споживача (переважання пропозиції над попитом).

Ціна початкова (стартова) — встановлена власником мінімальна ціна за пропонований для продажу на аукціоні товар.

Ціна рівноваги — ціна на конкурентному ринку, за якої величина попиту та пропозиції рівні; ціна, за якої ринок „очищується"(відсутність дефіциту чи надлишку товарів та послуг); ціна, яка не виявляє тенденції до підвищення чи зниження; ціна, яка означає збіг „ціни продавця" та „ціни покупця", інтересів виробника та споживача. Графічно ціна рівноваги відповідає

точці перетину кривої попиту та кривої пропозиції (точці ринкового еквілібріуму). За будь-якої ціни виробники прагнуть продати більше продукту, ніж готові придбати покупці. В результаті виникає надлишкова пропозиція. За низької ціни споживачі готові купляти більшу кількість товарів, і тоді виникає їх дефіцит. Розбіжність між пропозицією та попитом товарів спричиняє зміни цін, які в підсумку завершуються узгодженням протилежних інтересів продавців та покупців, ціни виробника та ціни покупця. Ц р. рухлива, як і попит з пропоззицією, та виступає лише як один з численних моментів функціонування ринкової ціни.

Ціни вільні — ціни, що встановлюються підприємствами самостійно або на договірній основі із врахуванням попиту та пропозиції на ринку товарів. Механізм Ц.в. орієнтований на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товару та запобігання ажіотажного попиту й спекуляції. У відпускних Ц.в. враховується собівартість продукції, податок на добавлену вартість, прибуток від реалізації товарів. З розвитком ринкових відносин та нормалізацією споживчого ринку коло товарів, що реалізуються в Україні за вільними цінами, постійно зростає.

Ціни виходу на ринок, або ринкові ціни — ціни, що складаються на ринку певної продукції у зв'язку з тенденціями попиту, пропозиції, конкуренції. В екстремальних умовах Ц.в.на р. можуть виступати як „ціна покупця" /ринок покупця/, або як „ціна продавця"(ринок продавця). Ц в на р. може суттєво відрізнятися в той чи інший бік від ціни продавця, обумовлюючи його втрати чи прибуток при виході на ринок. Встановлення Ц.в.на р. — складова частина маркетингової діяльності фірми. Прикладом Ц.в.на р. є біржові ціни, ціни аукціонів тощо. Визначення Ц в.на р. вимагає від маркетологів фірми знань, пов'язаних з ціноутворенням, широкої економічної підготовки, залучення спеціальних маркетингових та консультаційних фірм.

Ціни внутрішнього ринку — ціни, за якими на внутрішньому ринку країни реалізуються імпортні товари або товари, призначені для експорту. Основою Ц.в.р. виступає національна вартість товару, яка може суттєво відрізнятися від інтернаціональної, і навколо якої коливаються світові та зовнішньоторговельні ціни. Різниця між Ц.в.р. та зовнішньоторговельними цінами служить основою для встановлення митних тарифів, експортних премій та визначає величину прибутку (збитку) від зовнішньоекономічної діяльності. При цьому враховують валютні курси (особливо диференційовані). В ширшому плані під Ц.в.р. розуміють ціни на товари в даній країні, що відбивають специфіку її національного відтворення (забезпеченість та якість ресурсів, структуру економіки, транспортні умови). Співвідношення Ц в р. різних країн виступає основою для визначення курсів валют, структури зовнішньоекономічного обороту, порівняльного аналізу ефективності окремих галузей, співставлення рівнів життя.

Ціни гуртові (оптові) — ціни, за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою та з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Ц.г. поділяються на оптові ціни підприємства та

оптові ціни промисловості. Перші включають витрати виробництва та прибуток підприємства, а також податок на добавлену вартість; другі, крім вищеназваних витрат, прибуток та податок на добавлену вартість збутових, транспортних організацій (в окремих випадках й акциз). Особливим видом Ц.г. є ціни на будівельні об'єкти, тарифи на електроенергію, вантажні перевезення тощо. Ц.г. можуть бути єдиними у країні та диференційованими за зонами й групами підприємств; за строками дії — разові, тимчасові, постійні. З переходом до ринкових відносин в Україні посилюється децентралізація у формуванні Ц.г., практикуються договірні Ц.г. та побічне їх застосування при здійсненні бартерних угод. Проте зберігається й державне регулювання Ц.г. Велика увага приділяється формуванню інформативних масивів щодо Ц.г., підготовці кваліфікованих менеджерів у галузі ціноутворення.

Ціни державні - ціни, що встановлюються державою на продукцію державних підприємств, ресурси, що впливають на загальний рівень цін у країні, соціально значимі товари. Ц.д. поділяються на фіксовані та регульовані /див. Ціни регульовані/. Фіксовані зазначаються, як правило, в прейскурантах. У соціальній ринковій економіці Ц.д., як і інші, перебувають під впливом багатьох механізмів, насамперед ринкових, а тому підлягають періодичному перегляду. Із активізацією ринкових відносин в Україні сфера застосування Ц.д. постійно звужується.

Ціни договірні — ціни, що встановлюються за домовленістю між продавцем та покупцем товару (на відміну від твердої прейскурантної ціни, що встановлюється заздалегідь і не може змінюватись за взаємною згодою сторін). Ц.д. — важливий елемент системи цін у ринковій економіці. Тому в Україні з переходом до ринкових відносин сфера застосування Ц.д. суттєво розширюється.В умовах дефіцитного монополізованого ринку Ц.д. можуть бути формою диктату продавця, способом завищення цін з метою отримання надприбутку. Тому важливу роль відіграють антимонопольна політика та побічний державний вплив на Ц.д. через прогресивне оподаткування прибутку, захист прав споживачів тощо.

Ціни закупівельні — ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним та приватним, заготівельним, переробним та торговельним фірмам. Ц.з. застосовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибництва, закупках вторсировини. Застосування Ц.з. звільняє господарства від витрат, пов'язаних із транспортуванням, зберіганням та реалізацією продукції. В сільському господарстві колишнього СРСР застосовувались диференційовані за зонами закупівельні ціни та система надбавок (знижок) до них. Такі Ц.з. та система надбавок (знижок) встановлювались централізовано і періодично переглядалися. Проте основна частина господарств була хронічно малорентабельною або й збитковою, а необхідний паритет в обміні між промисловістю та сільським господарством був відсутній. В ході сучасної аграрної та загальної реформ в Україні сфера застосування Ц.з. звужується, а договірних — розширюється. Зберігається і державне регулювання Ц.з. на

продукти, що реалізуються за держзамовленням. Але поки що не досягнуто паритету цін на промислову продукцію для сільського господарства та продовольства. Із Ц.з. мають справу підприємства-виробники, а також заготівельні, переробні і збутові.

Ціни зовнішньоекономічні — ціни, за якими здійснюються розрахунки із закордонними партнерами при імпорті (імпортні) та експорті (експортні) товарів або при продажу їх всередині країни іноземним покупцям за ВКВ. При формуванні Ц.з. враховуються світові ціни, курси валют, особливості кон'юнктури зовнішнього та внутрішнього ринків, умови здійснення угоди, методи державного регулювання цін у країнах-партнерах, рівень митних тарифів. Тому Ц.з. можуть відрізнятися від світових. З переходом до ринку та розширенням практики ринкового ціноутворення фірмам доводиться брати участь у формуванні Ц.з. Це відбувається при експорті товарів або їх продажу іноземним клієнтам, купівлі товарів за кордоном, здійсненні бартерних угод, створенні СП і маркетингових дослідженнях зовнішніх ринків. Середні Ц з. публікуються у статистичних матеріалах ООН та статистичних довідниках. Ц з. за конкретними угодами нерідко становлять комерційну таємницю. Підприємства, що займаються регулярною зовнішньоекономічною діяльністю, повинні мати кваліфікованих спеціалістів із Ц з., аналізувати та прогнозувати їх.

Ціни контрактні — ціни, що фіксуються в контракті (угоді) про купівлю-продаж товарів, у тому числі на зовнішньому ринку. Контрактні ціни дають найвірогіднішу інформацію, оскільки виступають цінами реальних угод. Тому Ц.к. нерідко становлять комерційну таємницю. Відповідно до умов угоди, Ц к. можуть бути твердими (фіксованими на певному рівні у момент підписання угоди), цінами з подальшою фіксацією (здійснюється у зазначені учасниками угоди строки) , цінами, що змінюються протягом дії угоди (відповідно до домовленості між сторонами щодо формули зміни).

Ціни кошторисні — ціни та розцінки, які використовують для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, розширення та технічного переоснащення підприємств, будівель, об'єктів. Нерідко у будівництві, промисловості застосовують договірні ціни, відповідно до яких здійснюються розрахунки між замовником та підрядником. Основою договірної ціни є кошторисна вартість новобудови.

Ціни ліцензії — узагальнююча грошова оцінка корисності технології або технологічних знань, які одержує за ліцензією споживач. Основу Ц.л. становить сума додаткового доходу (прибутку), який може отримати споживач за період використання ліцензій. Ц л. складається із щорічних відрахувань від прибутку покупця за час дії угоди. У міжнародній практиці такі відрахування дістали назву ройялті.

Ціни нижній рівень — мінімальні ціни на певні товари і послуги, що встановлюються урядами західних країн та перевищують ціни рівноваги відповідних ринків.

Ціни «ноу-хау» — узагальнююча грошова оцінка корисності „ноу-хау". За природою та формою оплати аналогічна ціні ліцензій. Ц.„н.-х". фактично має вигляд ройялті, що сплачується покупцем за час дії угоди про передачу „ноу-хау".

Ціни питомі

Ціни питомі — статистичні показники руху цін у міжнародній торгівлі. Ц п. визначаються на базі інформації про виробництво, продаж, експорт та імпорт товарів. Динаміка Ц п. визначається з допомогою індексів, що публікуються в документах ООН та враховують експортні ціни провідних західних держав.

Ціни підтримувальні — визначені урядом мінімальні ціни, нижче за які продавець товару чи послуги не може їх пропонувати покупцям; встановлена законом мінімальна ціна. Ц п. встановлюються, наприклад, урядом США на продукцію фермерів В довгостроковому періоді ринкові ціни на продукцію фермерів, як правило, відстають від цін на товари, які вони купують. Це означає, що для досягнення паритету обміну між сільським господарством та промисловістю або наближення до нього уряду необхідно встановлювати на фермерські продукти ціни вищі за зрівноважені, тобто Ц.п. Це має велике значення для стабілізації та підвищення доходів фермерів, проте веде до утворення надлишків сільськогосподарської продукції та деяких інших негативних наслідків (збитків споживачів, зростання міжнародних витрат та ін.).

Ціни порівняльні — ціни, застосовувані у статистиці та плануванні протягом певного часу для оцінки та порівняння обсягу продукції за різні періоди часу та обчислення показників динаміки.

Ціни привабливі — дещо знижені ціни на окремі споживчі товари, в тому числі повсякденного попиту, що заохочують купівлю даного товару у певній фірмі, магазині. Ц.п. не забезпечують високої прибутковості, але сприяють швидкому збутові товарів та утвердженню фірми на ринку.

Ціни регульовані — ціни, регульовані державними чи місцевими органами, наділеними функціями ціноутворення. Регулювання цін здійснюється шляхом встановлення граничних рівнів цін або граничних відхилень від фіксованих цін. Існують й інші методи регулювання. Так, на нову техніку ціни обмежуються з огляду на величину корисного ефекту від її споживання. На продукцію, призначену для заміщення імпортних товарів, ціни встановлюються не вище рівня світових цін, для вторинних ресурсів — не вище від ціни на первинні ресурси. Номенклатура товарів, на які встановлюються Ц р., визначається і змінюється державними органами у межах їх компетенції.

Ціни роздрібні - ціни, за якими населення купляє товари у державній, колективній та приватній торгівлі. Особливим різновидом Ц.р. є ціни на продукцію закладів громадського харчування, тарифи на послуги (побутові, комунальні, туристичні, транспортні, розважальних закладів), ціни на житло, гаражі. Ц р. тісно пов'язані з іншими видами цін (гуртовими, закупівельними, зовнішніми). На рівень, співвідношення, динаміку Ц.р. впливають споживчий попит, рух грошових доходів, інфляція, мода, національні особливості. Підприємці мають справу з Ц р. при визначенні ціни кінцевої реалізації товару, проведенні маркетингових досліджень, встановленні рівня оплати праці, соціальних трансфертів, а також при оцінці граничного рівня гуртових та закупівельних цін. Ц.р. можуть відрізнятися за поясами та регіонами країни, бути постійними, тимчасовими, сезонними. На товари-новинки та

товари підвищеного попиту можуть встановлювати підвищені Ц р. Посилення дефіциту товарів, економічна криза, становлення самостійності місцевих органів влади в Україні спричинило розширення сфери застосування договірних та „вільних" Ц р. і одночасове звуження централізованих, їх диференціацію (комерційні, комісійні, приватні ціни), скорочення кількості товарів, що продаються за соціально низькими цінами (тарифами). Державний вплив на роздрібні ціни застосовується з метою стримування інфляції та захисту малозабезпечених. У здійсненні контролю над роздрібними цінами беруть участь профспілки, громадські організації.

Ціни світові — ціни (тарифи), за якими здійснюються операції на світовому ринку. Ц с. є основою зовнішньоторговельних цін У свою чергу основою Ц с. виступає інтернаціональна вартість товарів, яка визначається національною вартістю головних постачальників цих товарів на світовий ринок. Ц с. можуть відхилятися від інтернаціональної вартості під впливом коливань світової кон'юнктури, кризових потрясінь, діяльності міжнародних монополій (короткострокові тенденції). Довгострокові тенденції руху Ц с. пов'язані із науково-технічним прогресом, структурними зрушеннями на світовому ринку, ресурсозабезпеченням країн тощо. Поряд з поступовим рухом Ц с. спостерігаються їх стрибкоподібні зміни. У 1980 р. індекс світових експортних цін був вищий, ніж у 1970 р , у 3,7 раза (на сировинні товари — у 6,7, паливо — у 16,4 раза). В наступному десятилітті спостерігалася тенденція до зниження індексу Ц с. Фірми, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, постійно збирають та використовують (для обгрунтування контрактних цін при укладанні угод, маркетингових досліджень зовнішніх ринків), інформацію про Ц с. Останнім часом розвиваються спеціалізовані фірми, в тому числі й в Україні, що забезпечують бізнес інформацією про Ц.с., а також контрактні ціни на вітчизняні та закордонні товари.

Ціни сезонні — форма оптових та роздрібних цін на певні сільськогосподарські товари (картоплю, овочі, яйця), що змінюються в залежності від сезону.

Ціни споживання — витрати покупця на придбання та використання товару протягом нормативного періоду його споживання. Ц с. включають контрактну ціну при купівлі товару, вартість транспортних, монтажних та пусконалагоджувальних робіт, витрати на експлуатаційні, профілактичні, ремонтні та аварійні роботи, технічне обслуговування, податки, навчання персоналу тощо.

Ціни суспільно-оптимальні — ціни продукту, які дозволяють досягти найбільш ефективного розподілу ресурсів в економіці і які дорівнюють згідно з „економікс", граничним витратам на виробництво останньої одиниці продукту.

Ціни трансфертні — ціни, за якими здійснюється обмін комплектуючими, матеріалами, напівфабрикатами, послугами між відносно самостійними філіалами певного об'єднання (тресту, концерну, транснаціональної корпорації). Ц.т. призначені для відшкодування витрат та забезпечення необхідного прибутку кожним філіалом, стимулювання його до більш

раціонального господарювання. Ц.т. можуть бути як вищими, так і нижчими за ринкові. Важливо, щоб їх сума була нижчою за ринкову ціну на кінцеву продукцію. Різновидом Ц.т. виступають розрахункові ціни, що використовуються в окремих галузях української економіки (вугільній, цементній, скляній).

Ціни «франко» — оптові ціни, які встановлюють з урахуванням передбаченого контрактом порядку відшкодування транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. При зовнішньоторговельних угодах до транспортних витрат додають витрати на страхування, а якщо товари перетинають кордон, — то й витрати на їх митну „очистку".

Ціни, що забезпечують справедливу норму прибутку — ціни продукту, встановлені фірмою чи урядовою комісією (для природних монополій), які дозволяють виробникові отримувати нормальний прибуток; ціни, що дорівнюють середнім витратам виробництва цього продукту. Такі ціни дають можливість фірмі, в тому числі природному монополісту, беззбитково вести справу, проте не вирішують повністю проблеми недовикористання ресурсів.

Цінова дискримінація — одночасний продаж однакових товарів різним категоріям покупців за різними цінами, коли різниця цін не виправдана різними витратами виробництва; цінова практика, що оголошується злочинною (наприклад, за законом Клейтона у США) у випадку, якщо вона обмежує конкуренцію. Існують різні способи розмежування фірмами покупців на тих, хто може платити дорожче, і тих, хто може купляти лише за низькими цінами. Потенційні клієнти фірми з більш еластичним попитом на товар — об'єкт для застосування знижок, а клієнти з менш еластичним попитом — об'єкт для застосування Ц д.

Цінова еластичність попиту (пропозиції) - співвідношення процентної зміни величини попиту (пропозиції) товару та процентної зміни його ціни; реакція попиту (пропозиції) товару на зміну його ціни. Формула еластичності попиту (пропозиції) має вигляд:

$$\frac{\text{процентна зміна кількості попиту (пропозиції) товару}}{\text{процентна зміна ціни}} \quad \text{що дорівнює:}$$

$$\frac{\text{зміна кількості попиту (пропозиції) товару}}{\text{первісна кількість попиту (пропозиції)}} : \frac{\text{зміна ціни}}{\text{первісна ціна}}$$

Еластичний попит (пропозиція) — випадок, за якого коефіцієнт еластичності більший за одиницю, нееластичний — коли коефіцієнт еластичності менший за одиницю. Зовсім еластичним попит вважають, коли зміна попиту не вимагає зміни ціни товару. Покупці готові купляти всі товари, які є на ринку, за незмінною ціною. Зовсім нееластичний попит — коли зміна ціни не викликає зміни попиту. Зовсім еластична пропозиція — коли зміна пропозиції не вимагає зміни ціни. Зовсім нееластична пропозиція — коли зміна ціни не викликає зміни величини пропозиції. Пропозиція однакова при всіх цінах. Розрізняють індивідуальну (стосується товару конкретної фірми) та загальну (стосується ринку певного товару) еластичність попиту (пропозиції).

Ціноутворення за принципом «витрати плюс»

Цінове лідерство — застосовуваний фірмами в умовах олігополії неофіційний метод встановлення ціни на товар. Фірма-лідер оголошує зміну ціни, а інші фірми незабаром оголошують аналогічну зміну.

Цінові знижки — спосіб зниження ціни на користь покупця з урахуванням становища на ринку та умов контракту. Найпоширеніші Ц.з. 1) бонусні — надаються оптовим, як правило, постійним клієнтам за певний обсяг обороту протягом року. Можуть становити 7—8% від вартості обороту; 2) тимчасові — застосовуються переважно при сезонній торгівлі продукцією масового попиту; 3) ділерські (до 30%) — надаються гуртовим та роздрібним торговцям, агентам та посередникам. Знижки повинні покривати їх витрати на продаж та сервіс й забезпечувати певний прибуток; 4) кількісні (до 15%) — їх величина змінюється в залежності від розміру або серійності замовлення; 5) знижки „сконто" (до 3—5% вартості угоди) — надаються за оплату готівкою або за дострокове здійснення платежів за контрактом; 6) спеціальні (приблизно 5—7%) — надаються покупцям, з якими у фірми склалися особливі, в тому числі довгострокові відносини.

Ціноутворення — процес обгрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури. До Ц. відносять також аналіз та прогноз динаміки цін, контроль за додержанням законодавчих норм у цій галузі. Ц. виступає як система обліку ціноутворюючих факторів: затрат ресурсів на виробництво та реалізацію товарів; рівня споживчої вартості, якості товарів; науково-технічного рівня та новизни товарів; співвідношення попиту та пропозиції; взаємовпливу цін на аналогічні товари чи товари-субститути; зміни купівельної спроможності грошей, темпів інфляції тощо. За адміністративно-командної системи ціни на основну частину продукції встановлювалися централізовано і переглядалися рідко. Це призводило до відриву цін від вартості, широкого застосування дотацій, посилення товарного дефіциту, позбавлення виробників цінових орієнтирів щодо збільшення чи зменшення виробництва товарів. З переходом до ринкової економіки в Україні розширюються права та обов'язки фірм у визначенні цін. Ц. дедалі тісніше пов'язується з маркетингом, вивченням та формуванням ринків, врахуванням цінової еластичності попиту. Процес Ц. в соціальній ринковій економіці включає вивчення допустимого рівня цін; визначення рівня витрат виробництва та реалізації товарів; оцінку можливої маси прибутку (брутто та нетто) за різного обсягу реалізації; оцінку конкурентноздатності товарів фірми; визначення кордонів ринку, застосування націнок (скидок) до ціни; постійний моніторинг за ефективністю ціни, своєчасне її зниження для збільшення попиту (врахування цінової еластичності попиту). Технологія Ц. різних товарів не завжди однакова і не можлива без достатньої ринкової інформації та високої кваліфікації менеджерів.

Ціноутворення за принципом «витрати плюс» — спосіб встановлення фірмою ціни на товар, за яким обчислюють суму витрат та певний процент надбавки. Формула ціноутворення у зв'язку з цим може

мати такий вигляд: Затрати на виробництво + Адміністративні витрати + Витрати на збут = Собівартість + Націнка на прибуток = Продажна ціна. За цих умов фірма запропонує свій товар на ринок тоді, коли реальна продажна ціна дасть змогу принаймні покрити собівартість. Однак, крім цього прогресивного (наперед) розрахунку, на практиці велику роль відіграє ціноутворення, за якого ціни обчислюються регресивно (назад). При цьому підприємства виходять з реальної ціни на ринку, а потім обчислюють можливість покриття затрат й отримання прибутку. За регресивного ціноутворення споживач перебуває у більш вигідному становищі. Адже виробники змушені поліпшувати якість товару порівняно з конкурентами, використовувати рекламу, шукати шляхи зниження собівартості.

Ціноутворення пікове — встановлення ціни за використання споруд, устаткування або за товар чи послуги (транспортну, побутову) на більш високому рівні, коли попит на них вищий, і на більш низькому рівні, коли попит на них нижчий (наприклад, оплата міжміських телефонних розмов в Україні в робочий та позаробочий час).

Цінні папери — належним чином оформлені документи, що виражають майнові відносини у суспільстві та підтверджують право ("титул") на певне майно або грошову суму. До Ц.п. відносять паї, акції, облігації, векселі, чеки, сертифікати (депозитні та інвестиційні), ощадні бони, комерційні папери, варранти тощо. У фінансовій практиці до Ц п. відносять лише такі грошові документи, які можуть бути об'єктом купівлі-продажу, а також джерелом доходу (разового або постійного). Відносини з приводу обміну Ц.п. утворюють відповідні ринки (акцій, облігацій, іпотек, векселів тощо). Акції переважно обертаються на фондовій біржі, облігації — у банківській сфері. Розрізняють капітальні та грошові Ц.п. Серед капітальних, що виступають засобом залучення капіталу, найбільш поширені акції та облігації. До грошових Ц.п. належать різні векселі (комерційні, фінансові, прості, переказні), депозитні сертифікати, комерційні папери та ін. Це документально оформлені короткострокові грошові зобов'язання (на строк до 1 року). Капітальні Ц.п. виступають джерелом постійного, а грошові — разового доходу. Грошові Ц п. активно використовують в обороті між фірмами, банками, між банками та казначейством.

Циклічний дефіцит — дефіцит федерального (центрального) бюджету, пов'язаний із спадом ділової активності та скороченням податкових надходжень.

Циклічно збалансований бюджет — збалансованість (рівновага) обсягу урядових витрат на товари та послуги й чистого обсягу податкових надходжень у межах економічного циклу. Дефіцит бюджету, що виникає в період спаду ділової активності, компенсується бюджетними надлишками в період процвітання. Ключова проблема даної концепції бюджету полягає в тому, що піднесення та спад в економічному циклі можуть бути неоднаковими за глибиною та тривалістю, а тому завдання стабілізації вступає в суперечність з ідеєю збалансування бюджету під час циклу.

Штрафні санкції

Швидкість обороту грошей — середня кількість оборотів за рік кожної грошової одиниці. Збільшення швидкості обігу грошової одиниці рівноцінне зменшенню грошової маси , необхідної для обслуговування процесу грошового обігу в країні. Згідно із законом обігу грошей кількість грошей, необхідних для обігу, визначається за формулою

$$Кг = \frac{СЦ-К+П-ВВ}{Шо},$$

де СЦ — сума товарних цін, К — сума цін товарів,проданих у кредит, П — сума платежів за борговими зобов'язаннями, ВВ — сума взаємопогашуваних (безготівкових) платежів, Шо — середнє число оборотів грошової
одиниці (як засобу обігу і платежу). Як видно з цієї формули, між кількістю грошей, що перебувають в обігу, і швидкістю обороту кожної грошової одиниці існує зворотньо пропорційній зв'язок. Тому збільшення Ш.о г. набуває важливого значення в умовах сучасного економічного розвітку України, виступає одним з факторів боротьби з інфляцією. Зростання Ш.о.г. зумовлюється такими об'єктивними процесами, як розвиток кредитної системи і безготівкових розрахунків між господарськими суб'єктами, вдосконалення безготівкових платежів, активним втручанням держави у процес відтворення капіталу, регулювання кредитно-фінансової системи з боку держави. Важливим фактором прискорення обігу грошей виступають комерційний банківський кредит, розвиток мережі комерційних банків та розширення їх функцій. Ш.о.г. прискорює також збільшення поточного споживчого кредиту та ін. Грошова маса, яка перебуває в обігу, відіграє важливу роль у підтриманні рівноваги в економіці, збалансованості попиту та пропозиції. Прискорення Ш.о.г. створює умови для реалізації важливого принципу грошового обігу — обмеження грошової маси реальними потребами обігу.

Штрафні санкції — примусові заходи по стягненню платежів за порушення зобов'язань за договором. У господарських відносинах застосовують, як правило, економічні санкції, передбачені цивільним законодавством. Головне призначення Ш.с. — стимулювати сторони до виконання зобов'язань У зовнішньоекономічних відносинах Ш.с. застосовують за порушення строків поставки товару або надання послуг, некомплектність поставки, низьку якість товарів або необхідність упаковки, за порушення інших умов, передбачених відповідним договором. Штраф стягується у встановленій твердій сумі або в процентах до суми невиконаного зобов'язання. Строк давності позову на стягнення штрафу — 6 місяців. Найбільшого поширення у міжнародній практиці набуло прогресивне нарахування Ш.с. у розмірах, що прогресують в залежності від тривалості прострочень. Так, протягом перших 30 днів прострочення стягується по 0,05 % вартості товару за кожний день, протягом наступних 30 днів — по 0,08 %, надалі — по 0,12 %. Максимальна величина частіше всього обмежується у 8—10 % вартості непоставлених у строк товарів. За поставку неякісних товарів передбачається нарахування таких самих санкцій з розрахунку часу, протягом якого товар

не міг бути використаним за призначенням у зв'язку з виявленням дефектів. Оскільки штрафи далеко не завжди компенсують збитки імпортерів, законодавства багатьох країн допускають стягнення з експортерів поряд із штрафами і збитків, причому такі стягнення не звільняють від виконання зобов'язань по поставках. Контракти можуть передбачати відшкодування матеріальних збитків, викликаних порушенням договірних зобов'язань. Під збитками розуміють витрати, втрати або пошкодження майна, пропущену вигоду. Контракти передбачають право імпортерів відмовлятися від їх виконання, якщо через тривале прострочення імпортери втратили комерційний інтерес до отримання товарів. При цьому за ними зберігається право вимагати компенсації збитків. У деяких контрактах сторони встановлюють крайній термін прострочення поставки, після закінчення якого покупець отримує право відмовитися від виконання обов'язків за контрактом, стягнувши з постачальника штраф або збитки. Порушення зобов'язань з боку імпортерів також можуть перешкоджати виконанню обов'язків експортерами і спричинюють їх збитки. До таких порушень відносять затримки у наданні технічної документації, відрядженні спеціалістів, відкритті акредитивів, платежах тощо. Якщо характер взаємних зобов'язань може створювати серйозні труднощі і збитки для експортерів, в контракти включають санкції до імпортерів.

Якість — сукупність технічних, економічніх, експлуатаційних, соціальних та інших властивостей речей і процесів, які характеризують їх корисність, один з головних показників ефективності виробництва, науково-технічного, економічного і соціального прогресу. Існує розгалужена система показників Я. У матеріальному виробництві показниками Я. є надійність, гарантійність, довговічність, технічній ресурс, ремонтопридатність. Надійність — властивість виробу безвідмовно працювати в заданих режимах експлуатації, протягом певного часу чи при виконанні певного обсягу роботи. Гарантійність — строк експлуатації виробу, протягом якого підприємство гарантує його безвідмовність і несе матеріальну відповідальність за можливі дефекти при дотриманні експлуатаційних правил. Довговічність — сумарний строк служби виробу в заданих умовах експлуатації до моменту, коли затрати на відновлення його роботи стають невигідними. Технічний ресурс — сума інтервалів часу безвідмовної роботи до капітального ремонту або до межі, встановленої технічними умовами. Вищим критерієм Я. є відповідність світовим стандартам, отже конкурентність на світовому ринку. Більшість промислової продукції України цим вимогам не відповідає, що зумовлено соціально-економічними причинами. Система планування і управління, яка донедавна існувала, націлювала підприємства не на якісні, а на кількісні показники. Низька Я. — одна з причин високої матеріаломісткості виробництва, зумовлювала дефіцит сировини й енергії, величезні капіталовкладення у добувній і енергетичній галузях, економічні диспропорції. В основі екстенсивного типу розширеного відтворення також лежить низька якість продукції.

Автори статей:

А — *д.е.н., проф.*Мочерний С.В., *д.е.н., проф* Марцин В.С., *проф.*Устенко О.А.
Б — Мочерний С.В., Марцин В.С., *к.е.н., доц.*Семів Р.А.
В — Мочерний С.В., Марцин В.С., *проф.*Павлишенко М.М., *к.е.н., доц.*Прогній Г.І., *к.е.н., доц.*Топішко І.І.
Г —Мочерний С.В., Марцин В.С., *к.е.н., доц.*Гончар Ю.М.
Д — Мочерний С.В., Марцин В.С.,*проф.*Скотний В.Г., *к.е.н., доц.*Ващишин А.М.
Е — Мочерний С.В., Марцин В.С., *д.е.н., проф.*Башнянін Г.І., *д.е.н., проф.*Туниця Ю.Ю., Устенко О.А., *к.е.н., доц.*Носов Ю.Ю., *к.е.н.* Миколюк Н.С.
Є — *к.е.н.* Теребух М.І.
Ж — *к.е.н.* Завада І.С.
З — Мочерний С.В., *д.е.н.,проф.*Брик М.В., *д.е.н.,проф.*Григор'єв О.С., Туниця Ю.Ю., *к.е.н., доц.*Іщук І.І.
І — Мочерний С.В.,*к.е.н.,доц.*Реверчук С.К., *к.е.н., доц.*Трубич С.Ю.
К — Мочерний С.В., Марцин В.С., *к.е.н.*Макарець О.В., Синишин І.М., Щедра Л.І., Катаєва Т.М., Прогній Г.І.,Загной М.О.
Л — Мочерний С.В., *д.е.н.,проф.*Лущик І.О., *к.е.н.*, Гриновець І Ф., Мочерна Я.С.
М — Мочерний С.В., Лущик І.О., Марцин В.С., Скотний В.Г, *д.е.н.,* Поручник А.М., *к.е.н., доц.* Катаєва Т.М., Костюк Т.Й.
Н — Мочерний С.В., *к.е.н., доц.* Мусієвський Р.А., Лега В.В.
О — Мочерний С.В., Черненко М.С., *к.е.н., доц.*Черненко В.М., Черненко Л.М.
П — Мочерний С.В., Лущик І.О.
Р — Мочерний С.В., Мартинюк С.Г. Лега В. В.
С —Мочерний С.В. Лущик І.О., Палкін Ю.І., Румянцев А.П., *к.е.н., доц.* Дембківський А.В., Вергун Л І., Катаєва Т.М., Ломакін В.О , Прогній Г.І., Рибчук А.В., Румянцева Н.С., Румянцев С.А., Грищук Л. Н.
Т — Мочерний С.В., Духовна Л.Т., Марцин В.С., Устенко О.А., *к.е.н., доц.* Дмитриченко Л.Т., Мочерна Я.С.
У — *д.е.н., проф.* Григор'єв О.С., *к.е.н., доц.*Завада І.С.
Ф — Мочерний С.В., Башнянін Г.І., Устенко О.А., *к.е.н., доц.*Носов О.Ю.
Ц — *к.е.н., доц.*Цимбал Л.Л.
Ш — Завада І.С.
Я — Лущик І.О.

Е 40 **Економічний словник-довідник:** За ред. док. екон. наук, проф. С. В. Мочерного / Худож. оформ. В. М. Штогрина. — К.: Феміна, 1995. — 368 с (Nota bene)
ISBN 5-7707-8835-6

Словник-довідник є першим виданням, у якому через систему економічних законів, категорій відображено закономірності та новітні тенденції розвитку передових країн світу, нові реалії економічного буття Української держави, неупереджено використано надбання світової економічної думки.

Е $\frac{0601000000-009}{\text{Феміна-95}}$ без оголошення

ББК 92 я 2

Науково-популярне видання

Серія «Nota bene»
Заснована у 1995 році

Економічний словник-довідник

За редакцією док екон наук
проф. Мочерного Степана Васильовича

Редактор
В. І. Теремко
Технічний редактор
Т І. Семченко
Коректор
Н. В. Теремко
Дизайн і верстка
В. М. Штогрин

Здано на виробництво 11.05 95
Підписано до друку 11.09.95
Формат 84×108/32
Папір друк. №2
Гарнітура Юніверс
Друк вис.
Умовн. друк. арк. 19,32
Умовн. фарб -відб. 19,53
Обл.-вид. арк. 26,2 **Зам. 5-1279**
ТОВ «Феміна», 254119, Київ-119, а/с 861
Головне підприємство республіканського виробничого об'єднання